

青少年金融素养培优系列



“人人都能懂，懂了就能用”的
经济金融科普书



+

给年轻人的



极简



童哲

金融课

+

著

和校长一起学金融



5分钟 get 1个知识点



给年轻人的极简金融课

童哲 著

中信出版集团

目录

前言

第一章 社会财富是如何积累的

买一瓶可乐，社会财富会增加多少
什么样的人在社会中能多赚钱
假如要制止邻居放音乐，你会怎么办
瑞典的公平和中国香港的效率，我们应选哪个
一部手机卖多少钱由谁决定
“靠劳动赚钱”与“靠钱生钱”

第二章 企业是如何推动经济发展的

企业、公司知多少
想要获得利润，企业就要做大做强
为什么大企业总想追求垄断
价格歧视一定是不好的吗
春运期间，火车票该不该涨价
为什么平台才是最赚钱的大赢家

第三章 货币与宏观经济

钱是从哪里来的
通货膨胀一定不好吗
为什么明明租房更划算，房价却还是这么高
只有黄金才是硬通货

人民币与美元如何愉快地玩耍

第四章 一切社会问题，都是经济问题

没有了贫富差距会如何

打工或者创业，到底该怎么选

股份和股票

期权：现代人玩的游戏

期货：与高风险共舞

金融危机是如何产生的

第五章 投资与风险

每一项投资，都有风险

到底要不要买保险

保险的存在，加大了道德风险的产生

所有投资都以降低风险为目标

要不要借钱消费

附录：一些重要的经济概念

版权页

前言

这是一本写给年轻人的书。

年轻时的自己，在接触了经济金融之后有一种相见恨晚的感觉，忽然发现其实早就应该涉猎这门学科。经济金融确实非常有意思，而且实用。通过它，我们可以看到更广阔的世界，因为经济学在解释一个我们永远无法绕开的主题——这个真实世界。

是的，我们生活在真实世界中，如果对世界的运行方式没有系统掌握，不但对不起自己，还会因此错失很多机会。而这个世界的经济规律在发挥着底层的作用。我们要知其然而知其所以然，经常听新闻说M1（狭义货币供应量）、M2（广义货币供应量），理财产品的名称换来换去，如果不知道它们运作的底层逻辑，很难保证不会做出错误的决定。而经济金融就是社会运作的底层逻辑之一，我们一起感受显微镜下经济金融的世界吧。

每天早上一起床，很多人做的第一件事情并不是刷牙洗脸，而是拿起手机，看看是否有新的消息。这一简单的动作，背后便存在着多种经济金融逻辑。首先，你拿着的智能手机并不是由一家公司从头到尾生产出来的。它的设计可能是美国的，芯片的生产可能在德国，软件由印度人开发，而组装在越南，最后被拿来在中国销售。这个小小的手机之所以能够由全球不同国家的公司共同完成，就在于经济金融的运行让全球化成为可能。当你打开手机时，你获得的很多服务是免费的，你通过免费的社交软件看到朋友的最新动态、看着免费的电子报纸、欣赏着免费的视频、不用付钱就能查看今天的天气预报……为什么你在享受这些服务的时候不用付钱，而这些服务的提供商还乐此

不疲地为你提供最优质的服务呢？答案依然是经济金融的逻辑在起作用。

这个话题实在太大了，我们还是从小的地方说起，先看社会是如何富裕起来的，再看我们在这样的社会之中应该如何定位自己。经济和金融的关系有点儿像科学和工程的关系。科学研究物质世界如何运作，工程在运作规律的基础上进行实用性的延伸。从这一点来说，绕开经济学，金融就是空中楼阁，绕开金融谈经济，很容易沦为空谈。那我们就在这一本书里面一次性把这些重要问题都梳理了，相信你不会后悔读这本书。



第一章

社会财富是如何积累的



我们这代人其实很幸运，虽然并不是每个人都能施展自己的抱负，但只要肯吃苦，找一份工作后吃饱喝足还是可以轻松做到的。

我们的父辈还经历过生活物资严重短缺的情况，改革开放40余年我国能够有如此大的变化实属不易，那么，社会财富究竟是如何积累的？这个问题对于社会和个人都很重要，了解财富的生成和积累机制，有助于我们理解社会运行机制，并能指导我们的生活。这正如物理学的突破能有助于更好地制造半导体器件一样。

知其然也要知其所以然，你准备好了吗？请系好安全带，我们马上发车，让我们从一个简单的问题开始：社会财富是如何不断增长的？

买一瓶可乐，社会财富会增加多少

个体是社会的基本组成单位，个人的财富是如何增长、积累的？这个问题的答案比较简单，那就是储蓄。如果一个人的收入大于他的支出，他的财富就会逐渐积累起来。比如，一个人有一块地，这块地每年的产值为100元。同时，他每年的支出是80元，那么，他每年可以结余20元，这部分钱就可以作为他的财富积累下来。日积月累，这个人的财富也就会越来越多。即个人财富的增长是通过储蓄这个方式实现的。

财富不断增加的两大因素：劳动和专业分工

如果一个社会只有一个人，问题理解起来比较容易，但随着人口的增加，事情就会变得越来越复杂。我们还是看刚才那个例子，不过现在有两个人，每个人有两块地，为了生存，他们每个人都需要种粮食和蔬菜这两种作物。如果两个人不交换，他们就需要各自在自己的两块地上分别种上粮食和蔬菜。由于身体条件和技能熟练程度不同，第一个人在一块地上种粮食的产值是100元——为了方便，我们就直接用产值来衡量收获，而不具体说收了多少斤粮食、多少斤蔬菜；在另一块地上种蔬菜的产值是80元。第二个人和他相反，他在一块地上种粮食的产值是80元，在另一块地上种蔬菜的产值是100元。如果这两个人每人每年需要消耗50元的粮食、50元的蔬菜，那么第一个人每年能赢利80元，第二个人每年也赢利80元。这样通过劳动，整个社会的财富增加了160元。这便是财富得以增加的重要原因之一：劳动。

这个过程便是几千年来农业社会发展的历程，整个社会的财富积累非常缓慢。不过，在这个过程中，农民会发现交换的重要性，而这

会导致社会分工的产生。再回到刚才的那个例子，第一个人发现自己种粮食比种蔬菜更在行，他同时发现第二个人更善于种蔬菜。于是，他们可以达成合作：第一个人的两块地都由第一个人用来种粮食，第二个人的两块地都由第二个人来种蔬菜。这样第一个人一年可以收获200元的粮食，第二个人可以收获200元的蔬菜。第一个人将50元的粮食和第二个人50元的蔬菜进行交换，从而满足各自的需求。这样，每年第一个人除去消耗的50元蔬菜、50元粮食，可以剩余100元，而第二个人也同样能够剩余100元。于是，整个社会每年的财富就增加到了200元。相比没有分工的社会，有分工的社会的财富增加了40元。这就是亚当·斯密（Adam Smith）所说的“比较优势”，简单地说就是，每个人都应该专注于做自己擅长的工作，这会带来整个社会总福利的增加。这也是现在社会分工越来越细的原因，所有人都做自己最擅长的工作，其他需求由别人来满足，这会最终使整个社会福利最大化。由此可见，分工是社会财富不断增加的第二个重要原因。

从“土地财政”到“科技创富”

除了劳动与分工，另一个促使社会财富不断增加的重要原因是技术。农业社会，土地是最重要的资源，也是限制粮食产量的重要因素。地球上的土地总量是一定的，那么能够生产出来的食物总量也是一定的，但人口却在不断地增加。200多年前，英国一个叫作马尔萨斯（Malthus）的人，基于这一假设提出了著名的“马尔萨斯陷阱”（Malthus Trap）理论。他指出，虽然随着耕作技术的改进，产量会相应逐渐增多，但这个增长速度是缓慢的。比如前面所说的粮食产值从100元，可以逐渐增加到110元、120元……这是一个线性的增长过程。而人口的增长却是指数型的，在当时环境下，夫妻两人生4个孩子，4个孩子结婚后，会形成4个家庭，每个家庭再生4个孩子……当然这个例子比较极端——出生率较高，也没有考虑死亡率等因素，但人

口的增长速度远远快于土地产值增加的速度这一结论却是显而易见的。这会导致人类陷入普遍饥饿的状态，即出现“马尔萨斯陷阱”。

200多年过去了，人口增长了不止10倍，地球上的土地面积并没有变，为什么“马尔萨斯陷阱”不仅没有发生，人类社会的财富增长速度还远远超过人口出生速度呢？其中一个重要原因就是：工业革命以来，技术在不断进步。我们还以开始的那个例子来说，随着生产自动化等技术的应用，一个人劳作后，一块土地上的相应产值已经不再是100元，而是1 000元，甚至是10 000元，这样，耕种一块地所需要的人手越来越少，产值越来越多，能够养活的人也越来越多。

除了作用于农业，技术进步也使其他领域的财富积累加快。比如，随着粮食的积累，酿酒成为可能。回到前面的例子，第一个人通过分工后，发现每年能够剩余100元的粮食。如果直接出售这些粮食，他只能得到100元的收入。但是，如果把这些粮食酿成酒，他就能获得200元的收入。这样，在时间、精力允许的情况下，他会把剩余的粮食酿成酒卖出去，而不是仅以粮食的形式销售。不过，随着在酿酒方面的深入研究，他可能会发现：比起种地，他在酿酒方面更在行。于是，他会放弃种地，转而通过收购粮食进行酿酒来养活自己。他如果每年可以收购200元的粮食，酿成酒后得到400元的收入，他就能得到200元的收入。除去100元每年需要消耗的粮食及蔬菜外，他还能够得到100元的财富积累。这样，他已经不再需要土地便能使财富积累。

每一次买卖，都会让社会财富增加

到目前为止，我们还只是聚焦在生产领域，流通领域可以创造财富吗？答案是肯定的，否则现代社会的商业就不会那么发达了。在现代社会，我们来看看一瓶可乐的交易能带来多少社会财富的积累。

一次买卖为什么会发生？因为交易对双方都有利，仅此而已。这种双方都变得比原来更好的状态在经济学中用一个特别的词——“帕

累托改进”来形容。

每一次的买卖只要不是强买强卖，都是帕累托改进。举个简单的例子，小明花3元钱买了一瓶可乐。对于小明来说，购买这瓶可乐的收益大于3元钱，他才愿意去买这瓶可乐。当然，我们很难说一瓶可乐对于小明的价值，但是小明心里有杆秤，他是能够判断的。这个判断是大小判断而不是数值判断。

我们再举个例子分析一下。一个耐克粉丝愿意花1 000元买一双耐克鞋，是因为他认为这双鞋给他带来的价值大于1 000元。这个价值可能来自多方面，也许是舒适性，也许是面子上的价值（面子上的价值其实也是非常重要的人类决策原因，因为这牵扯到很多后续的内容，例如追女朋友的机会等），无论是何种原因，只要最终价值大于1 000元，小明就会购买。即便小明自己有时候也不能确定价值是1 548元还是3 882元，只要大于1 000元即可，并且这个判断大多数时候是准确的。如果搜集的信息不够，完全可能导致误判，因此询价是为了增强判断的信心。现在很多商品是品牌商品，而“品牌”最大的好处就是节省信息搜集的时间，让人容易定准心理预期价位。

同样的道理，卖方也有自己的心理价位。小卖部老板如果愿意以2元钱卖出一瓶可乐，就意味着这笔买卖他没有亏。这瓶可乐进货价可能是1.5元，而平摊到这瓶可乐上的房租及人力成本约为0.5元钱，这样，老板愿意以2元钱的价格卖出。但是每次和别人讨价还价会付出巨大的时间成本，为了节省时间，小卖部会采用明码标价的方式。当然，如果有人强行要和老板还价10分钟，老板很可能愿意以2.8元把可乐卖出去。当然，可能的情况是，老板也不知道底价是多少，仅有一个2.5元的概念，因为要确定具体的成本实在是一件非常复杂的事情，计算起来也是非常消耗时间的。更多时候，商品是在买卖双方都不清楚的情况下成交的，因为双方的决策不是一个计算题，而是大小比较题。

我们先估算一下。小明认为这瓶可乐给他带来的价值是5元，老板认为成本是2元，那么一瓶可乐被卖出，社会财富就增加了5元-2元=3元，也就是两者的差价。为什么呢？因为双方眼中的一瓶可乐的价值是不一样的，所以“交换”这件事情本身虽然没有增加新的物质，但是社会财富增加了。而这样的财富增加可以是一瓶可乐的交易带来的，也可以是其他物品的交易带来的。每天无数商品被生产出来，又被交易，无数笔交易中“买方收益值和卖方成本价”的差价不断叠加，社会财富就源源不断地增加了。虽然整个宇宙的物质总量是一定的，但是社会财富可以不断增加。用经济学的术语表示我们刚才说的差价3元是“消费者剩余+生产者剩余”，这就是每一笔交易对社会福利的推进。所以，我们现在能理解为什么富裕的国家都是贸易大国，因为在一笔笔买卖之中，社会财富确实增加了。这个国家交易的商品无论是什么，每一次的交易，都会使社会财富增加，这就是社会发展的根本原动力。

当一个社会的法律保护贸易，当一个社会成为贸易的中间枢纽，当一个社会能够高效生产商品，这个社会简直就像坐上了火箭，想不快速发展都难！

什么样的人在社会中能多赚钱

只要是合法赚钱，赚钱的人一定是在为社会提供优质商品或者服务。多劳多得是现代社会制度设计的大方向，肯付出劳动的人也必然是能够赚到钱的人。但是，相同时间内每个人的产出率不同，提供的服务质量不同，可替代性不同，最终会导致单位时间的收入不同。下面，我们就分几点来说明一下。

想比别人赚更多，就要提升产出率

产出率这个概念最早来自工厂，意思是单位时间内生产出来的产品数量，“计件工资制”就是在这个基础上发展而来的——你每天的收入取决于你当天生产了多少产品。流水线上，同样工作8个小时，有的人能生产出8个配件，有的人只能生产出4个。显然，生产8个配件的人就应该比生产4个配件的人赚的钱多。产出率高的人应该赚得多，这是一个不争的事实，但更重要的问题是：为什么有的人的产出率会比其他人的产出率高呢？之所以这个问题重要，是因为我们每个人都想成为赚钱多的那个人。

第一个因素显然是身体条件，身体素质好的人显然要比身体素质差的人产出率高，这在重体力劳动时表现得更加明显。但身体条件并不能说明所有问题，第二个因素是熟练程度，熟练工的产出率显然要比新手的产出率高。同样是流水线上的装配工人，工作了多年的熟练工比刚参加工作的工人容易生产出更多产品。不过，这两个因素都跟个人的条件有关，脱离个人条件，还有没有更重要的影响因素呢？答案是有的。第三个因素是技术。历史告诉我们，流水线上的工人要比传统小手工业者赚的钱多。当机器大生产刚刚普及的时候，小作坊里

的那些手工业者突然发现自己生产的产品失去了竞争力。20世纪上半叶，这种情况在各个领域普遍存在。举个简单例子，小作坊里的一个熟练工需要两天才能做出一双鞋子，每天的产出率为“半双鞋子”。但工厂里，20个工人通过流水线的合作方式，一天可以做出40双鞋子，每个人的产出率提高到了每天2双。这种情况下，工厂里的工人赚的钱肯定比小作坊里的熟练工多。

从产出率的角度来看，你如果想比别人赚的钱多，就要努力提高自己的产出率。几千年来，农业的发展历史对此做出了良好的诠释。古代社会，农民想要比别人过得好，就需要起早贪黑，开垦更多的地，这样才能有更好的收成。随着化肥的使用，每亩地的产量显著增加，这意味着同样工作一天，粮食的收成增多，收入也开始提高。再往前一步，随着机器在农业生产中的应用、无人机喷洒农药技术的推广，以前一个人一年最多能种10亩地，现在一个人一年可以种上千亩地，这也是产出率提高带来的好处。

不过，在相同的技术条件下，人与人的产出率差不了太多，你如果想比别人赚的钱多，就不能局限于产出率的提高。

苹果手机为什么比山寨手机贵

除了产出率，另一个影响赚钱的因素是提供的产品及服务的质量。同样是手机，苹果手机能比山寨手机卖得贵，就在于苹果手机能够提供更好、更优质的产品及服务。老师也是这样，由于时间和精力限制，每天最多只能上12个小时的课，这已经是极限了。你如果想通过讲课这种方式获得更多的收入，要做的不是每天讲更多时间的课，而是要提高每节课的收入。别人讲一节课拿100元，你要是能拿到200元，就比他们的收入多一倍。而要达到这个目的，你就需要提高所提供的服务的质量，也就是要提高每节课的质量。

很多方法可以提高服务的质量。老师想要提高课程的质量，可以通过增加和提高自身的知识储备及授课能力的方式，也可以通过调查学生需求的方式，以改变自己的教学方式，让学生能够将学到的知识迅速应用到生活中去。这样的老师肯定比普通讲授型老师赚更多钱。

很多公司能够在市场上站稳脚跟，也是因为自己对所提供的产品及服务的质量追求。“工匠精神”以及“酒香不怕巷子深”的道理，便是对努力追求服务质量的最好诠释。服务质量的提升能让你比别人赚更多的钱：产出率提升一倍，你可以比别人多赚一倍的钱，但服务质量提升一倍，你的收益可能是别人的几倍甚至是几十倍。

你能赚到多少钱，取决于你处在哪个层次

除了产品和服务的质量，另一个影响赚钱的重要因素是可替代性。在展开讨论之前，我们先看一个例子。很多人会说，我辛辛苦苦工作，每天除了正常上班还要加班6个小时，同时为了提高自己的竞争力，我在周末还参加了能力提升班。相比之下，老板每天10点才来公司，下午4点就走了，老板的工作似乎就是开会、签字、打高尔夫球。他的努力程度不如我，他的英语水平也不如我，按理说，老板的产出率和所能提供的服务质量都不高，凭什么他拿到的工资是我的10倍甚至是上百倍、上千倍呢？答案是可替代性不同。普通员工甚至职业经理人是可以被替代的，但老板不能被其他人替代，这便是他的价值所在。对于一个公司来说，普通员工或者职业经理人的流动，并不会影响公司以后的发展，但老板的变动却能从根本上影响公司的未来，因此，老板是不可替代的，他能拿到更多的工资也是理所当然的。

我们再回到小作坊的例子，20世纪前半叶，由于机器大生产的普遍化，大量小作坊倒闭，小手工业者退出劳动力市场。但是在21世纪，意大利某些皮鞋店里的一双皮鞋可以卖到几十万美元。这些手工业者不仅没有被机器赶出市场，反而赚的钱更多了，原因是什么呢？

他们很可能几个月才做好一双鞋，产出率看起来并不高。鞋是用来穿的，它上面附加再多的服务与质量，也不会卖到它实际价值几万倍的价格。它之所以能卖到比普通皮鞋高出上千倍甚至上万倍的价格，就在于它的不可替代性。全球独此一家，在其他地方你绝对买不到一模一样的东西，这就是它的价值所在。

传统行业中，很多垄断企业能够获得高额的利润，也是由于它的不可替代性。很多石油公司，比如曾经的美孚石油公司（Mobil）提供的产品和服务并不好，很多人甚至对它的服务表示过不满，但由于这类公司有天然的垄断性，其他公司未能跟它们形成竞争，所以，虽然它们的服务质量不好，甚至产出率并不高，但它们却能赚到高额利润，这便是不可替代性为它们带来的好处。

我们回过头来看，从提高产出率到提高服务质量，再到拥有不可替代性，正是个人或者企业想要赚钱的必经之路。你能赚到多少钱，就取决于你处在哪个层次。如果你只能提供与其他人差不多的服务，想要赚钱，你就只能通过不断提高产出率来达到；如果你提供的服务质量比别人的好，在同等的条件下，你就能赚更多的钱；如果你想有本质性的突破，你就要将自己变成不可替代的。

对于很多创业者来说，创业是一个不断提高自己能力与层次的过程。在很多创业者眼里，这个世界是一个非常精彩的世界，有层出不穷的好服务和好产品。你如果想要创业，可以参考以下3个层次。你首先要找到一种方法提高现有市场中某种产品的产出率，如果你能用更少的成本、更快的速度产出相同的产品，你就可以在市场上站稳脚跟，这属于第一个层次。第二个层次是，你能不能针对某种产品，为公众提供更优质的服务。第三个层次是，如果你能找到某种方式，为公众提供不可替代的产品与服务，那么，你的公司就会成为行业的翘楚。

不过，不可替代性并不是一成不变的。互联网的兴起对一些传统垄断行业产生了冲击。比如，电信、金融企业具有传统的不可替代性，却被互联网公司替代。再比如，很多优质教育课程在传统环境下

具有不可替代性，一门课程可以卖到几千元钱，而万门大学作为一个互联网创业公司，将一些传统的不可替代的优质课程转变成了免费的。因此，你即使将自己或自己的公司变成不可替代的，也不能就安心地收取高额利润了，而是要紧跟市场的动态。

当然，有人会问万门大学能不能赚到钱，答案是现在还没有赚钱，但以后会赚钱。互联网教育的发展及用户数量的增加可以让万门大学拥有新的不可替代性，但这需要一定的时间。

由此可见，能够赚到钱的人是那些在产出率、服务质量以及不可替代性方面优于其他人的人。

假如要制止邻居放音乐，你会怎么办

法律和经济是社会科学里很重要也很复杂的两个学科，那么，完善的法律制度是怎么维护甚至促进经济的顺畅运行的呢？在考虑这个问题之前，我们先来看一个身边的例子。现在，假设你的一个邻居不管白天还是夜晚都播放音乐，不管这个音乐是多么美妙，晚上11点的时候，你肯定希望有一个安静的环境能睡个好觉，这时候，你该怎么办呢？显然是要制止对方，不管你是主动上门去说，还是打电话找警察跟他说，你的目的都是让他停止播放音乐。

不过，如果播放音乐对于他来说是一个有利可图的事情，整件事情就比较复杂了。对方如果是一个音乐家，需要不断听音乐来获取灵感；他可能从事某种工作，需要晚上播放音乐才能够获得高额的收入。不管怎样，情况很可能会演变成：你去敲门的时候，他拒绝关闭音乐；你打电话找警察后，警察到他家时，他关闭音乐，警察走后，他又打开音乐。更进一步，你起诉了他，他被行政拘留了几天。但回家后，由于播放音乐对他来说太重要了，他很可能会选择继续播放音乐。整件事情似乎成了一个死结，那么我们有没有办法解决呢？科斯（Coase）给了我们一个方法：通过法律手段，明确产权。

明确了产权，社会就会走向最优状态

明确产权的意思是，明确规定住户是否拥有在晚上获得安静的权利。如果规定住户拥有获得安静环境的权利，那么住户就拥有“安静”的产权，这意味着邻居不能在晚上播放音乐；如果规定住户不拥有安静的权利，那么他就应该忍受由别人导致的嘈杂声。看起来，产权确定的方式不同会让社会走向不同的状态，但科斯告诉我们：只要

明确了产权，社会就会走向相同的最优状态。在对这个问题进行解释之前，我们来假定每个人的“效用”，也就是每件事情对消费者来说的一个量。假设对于播放音乐的那个人来说，播放音乐给他带来的效用是1 000元，这可以是他享受音乐所愿意花的钱，也可以是他通过播放音乐赚到的钱。而想要安静环境的人也有一个效用，这是他获得安静的环境愿意付出的成本。比如，他愿意花800元，让对方不要播放音乐；或者接收对方的800元，他就愿意放弃安静睡觉的权利。这样，安静的夜晚对于这个人的效用就是800元。有人可能会说，安静的环境是无价的。其实不然，如果有人过来告诉你：“我以后每天晚上要播放音乐，为了补偿你，我每个月愿意给你10元钱。”你可能觉得对方是在开玩笑，但如果对方逐渐加价，比如每个月给你10 000元，你是否愿意收下钱，让对方播放音乐呢？如果你觉得10 000元还是不够，那么，对方愿意出10万元呢？甚至100万元呢？总有一个数额是可以补偿你的，这个数额就是你获得安静环境的效用，我们这里假定是800元。

现在，播放音乐对于播放者来说有1 000元的效用，而安静的环境对于另一个住户只有800元的效用。对于整个社会来说，播放音乐的效用大于不播放音乐的效用，因此应该播放音乐，这样社会的总效用最高。但是安静的环境如果对于另一住户有1 200元的效用，那么对整个社会来说，就应该保持安静，这样才是最好的社会状态。在科斯看来，对整个社会最重要的不是对是否播放音乐做出规定，而是应该对产权进行明确，然后让住户自己去确定最终的状态。不管最终的状态是什么样的，都是最优的。这可以解决这些年来在网上争论不休的广场舞问题。不同的小区住户，每个人有不同的效用。有的小区，大多数人可能希望安静；有的小区，大多数人可能希望播放音乐并跳广场舞。所以，政府没必要从法律层面规定每个小区都要安静，或者每个小区都要吵闹，而应该确定住户到底应该享有安静的权利，还是应该享有随意播放音乐的权利，也就是明确产权。

广场舞问题为什么迟迟得不到解决

我们来看看为什么明确产权后，整个社会将会自动达到最优状态。为了容易理解，我们还以刚才那个例子来进行说明。如果住户享有安静的权利，同时，播放音乐对播放者来说有1 000元的效用，安静的环境对住户有800元的效用，那么，播放者可以拿出800~1 000元中的任意数目给想要安静环境的住户，比如900元。这样，播放者可以得到1 000元-900元=100元的效用。而另一个住户虽然忍受嘈杂的声音，但得到了900元，这高过自己800元的效用。因此，这个小区可以播放音乐，并且达到了最优状态。如果安静环境对住户的效用有1 200元之高，并且明确了住户享有安静的权利，而播放音乐的人最多只能获得1 000元的效用，他就不会拿出高于1 200元的钱来换取播放音乐的权利。那么，这个小区就享有安静的环境，也达到了最优状态：因为安静的总体效用为1 200元，高于嘈杂的环境总体效用的1 000元。

如果规定播放音乐的人有权利随时播放音乐，事情会有所不同吗？我们还假定播放音乐给播放者带来的效用是1 000元，这时候他有随意播放音乐的权利，如果另一个住户享受安静的效用是1 200元，这个小区的最优状态应该是安静。因为产权在播放音乐的人那里，想获得安静的住户就要付出多少钱来购买。住户由于有较高的享受安静环境的效用，他可以拿出1 100元给播放者，这样播放音乐的人不需要播放音乐就有了超过播放音乐的效用，而他自己不需要拿出1 200元就能享受到安静的环境，两者通过协议达成一致，这个小区最终达到了最优状态——安静。如果住户享受安静的效用是800元，他不愿意付出高于800元的成本来获取安静的权利，那么，播放音乐的人就能享受自己的权利，从而获得1 000元的效用，这个小区也会达到最优状态——播放音乐。

这就是科斯定理的内涵：只要确定了产权的归属，市场就会通过自身的行为来达到最优状态，而不管这个产权到底归谁。广场舞的问题迟迟得不到有效解决，就在于产权的不明确。跳舞的一方宣称自己

有在公共场所健身的权利，而附近小区的住户宣称自己有享有安静环境的权利。正是双方的产权没有得到明确的规定，问题才没有办法有效解决。只要明确产权，也就是明确规定跳舞的人有权利跳舞，或住户有权利获得安静，那么双方通过有效的沟通，就能让问题得以解决。如果明确规定跳舞的人有权利跳舞，这时，周围住户对安静的需求不大，事情就比较容易解决，那就是住户选择忍受。如果周围住户对安静环境的需求很强烈，那么，他们可以通过市场交易的方式，为跳舞的人租一个封闭的环境，或者出钱为跳舞的每一个人配一个耳机。如果明确规定住户有享有安静环境的权利，这时，如果跳舞的人没有那么高的跳舞需求，那么，他们可以不跳舞或者换其他的地方跳舞；如果跳舞的人有很强烈的在原来地方跳舞的意愿，那么，他们可以通过交易的方式，用钱作为住户的补偿，来换取跳舞的权利。

由此我们可以看出，通过法律的方式明确产权，市场便可以通过自己的手段，让整个社会达到最优状态。这个方法被越来越多地运用在国际经济中。比如，碳交易市场的兴起，就源自对二氧化碳排放权的交易。有的国家不需要发展工业，因此对排放二氧化碳没有那么大的需求，但另一些国家有很高的排放二氧化碳的需求。考虑到温室效应越来越严重，大气层能够接受的二氧化碳的排放量是有上限的。明确好上限之后，二氧化碳的排放量按照一定的标准被分配给不同的国家。之后，排放需求大的国家就可以在碳交易市场上出钱买需求少的国家的排放额度。

西班牙的“资源诅咒”

明确产权后，市场能通过自身的手段达到最优状态之外，还能增加对契约的保护，激励人们奋斗及创新。比如陈志武教授在《金融的逻辑》一书里举了西班牙“资源诅咒”的例子。欧洲列强争霸时，英国为什么能够打败西班牙的皇家海军？西班牙当时占领南美以后，将

大量的白银输入国内，这是一种资源红利。西班牙可以利用白银去购买欧洲其他国家各种各样的服务，但是为什么还竞争不过英国？原因就在于，英国那个时候虽然非常穷，但建立了良好的有法律保护的财产权制度，这使得公司的权益、公民的财产能够得到很好的保护。这是一种激励，这种激励促使人们去创造更多的财富。正是基于对产权的保护，英国的股市能够募集到大量资金，同时，英国对外国人的权利也给予有效的保护，这让英国公司能够募集到外国资本。这也使得英国可以集结更多的力量去打败没有产权、没有契约保护制度的西班牙。

美国非常注重知识产权的保护，其在建国初期就制定了专利制度，专利制度为美国的创新提供了重要的原动力。而美国经济发展的奇迹也被认为是由“创造的力量”所推动的。由这些例子我们可以看出，法律对于经济的重要推动作用。

瑞典的公平和中国香港的效率，我们应选哪个

优秀的范本很多，瑞典和中国香港在全世界范围内都是模范地区，它们的人均GDP都达到4万美元以上。两个社会体系截然不同，一个注重公平，一个注重效率，但这两个社会都为世界提供了大量的商品和服务。瑞典有宜家、沃尔沃，香港作为东亚金融中心，提供了高效的资本对接业务，为世界提供了大量的优质商品和服务。然而它们的分配体系是如此的迥异，以至于两个社会有着截然不同的群众心态。瑞典高税收，注重公平，贫富差距被人为调控，社群人事关系和缓；而中国香港低税收，注重效率，“旱涝保收”的岗位极少，是多劳多得的体系，社会压力巨大。二者由于税收制度的不同，产生了截然不同的社会图景。我们很难说哪一种社会才是好的社会。其实，公平和效率只是不同的选择，没有对错。正如中国和法国都是烹饪大国，却很难说清到底是中国八大菜系好还是法国大餐好，毕竟萝卜青菜各有所爱。

在一个国家内部，不同的政党或者不同的政治观念对效率及公平有不同的追求。比如，在美国，共和党和民主党就对效率和公平有不同的偏好。民主党注重对公平的追求，强调每个人都应该享有社会财富的获得权，因此当民主党上台时，政策就偏向于增加税收，加大对贫困人群的补助。共和党注重对效率的考虑，强调每个人应该通过自己的奋斗获得财富，因此当共和党上台时，政策就偏向减税，因为共和党的基本逻辑是通过刺激每个人的奋斗精神，让整个社会的财富总量增加。经济学产生的几百年，几乎每个国家的政策都经历了在公平和效率之间的摆动，这也从一个侧面说明，对于公平和效率的取舍没有明确的答案。

理性人假设：每个人都会做出最有利的选择

亚当·斯密的《国富论》（*The Wealth of Nations*）一书的出版标志着现代经济学的诞生。在这本书里，他不止一次地说道：“市场是一只看不见的手。”这句话的意思是，如果政府完全不干预市场，那么市场就能通过自身的力量达到效用的最大化。

比如，你有一个苹果，你可以选择吃掉它，也可以选择把它卖出去。如果你现在特别饿，吃掉它给你带来的效用可能是拯救你的性命，那么你会选择吃掉它；但如果你刚刚吃饱，并且除了这个苹果，你还有很多苹果，那么卖掉它会得到比吃掉它更多的效用。这就是说，你不需要政府干预便能够做出明确的选择，并且这个选择对你来说是最好的，这便是理性人假设：每个人都会做出对自己最有利的选择。因此，如果政府不对市场进行干预，由于每个人都是理性人，都可以选择自己的行为，那么每个人选择对自己最有利的选项，最终的结果就是社会效率的最大化，同时也是最优的社会结果。在社会达到最优的同时，由于每个人的选择都是自己理性的选择，这意味着每个人也会达到最优状态。从这个逻辑出发，只要政府不干预，每个人都选择自己利益最大化的行为，那么整个社会便会达到最优。这可以说是对效率追求的极致状态：每个人都不用管社会的公平问题，政府也尽量不去参与，通过交易的方式，在达到社会效率最大化的基础上，解决公平问题。

如果上面的例子让你理解起来有些困难的话，我们再来看一个例子。还以本书前面种地的例子来说，如果那两个人每人有两块地，第一个人将一块地用来种粮食，一年能收获100元的粮食，另一块地用来种蔬菜，每年能收获80元的蔬菜；第二个人将第一块地用来种粮食，每年能收获40元的粮食，另一块地用来种蔬菜，每年能收获50元的蔬菜。假定每人每年需要消耗50元的粮食、50元的蔬菜，第一个人有50元的粮食剩余、30元的蔬菜剩余，第二个人有10元的粮食短缺，那么，政府是否应该对个人进行干预，将10元的粮食从第一个人转移到

第二个人呢？从公平的角度来说，似乎是这样，因为每个人都有生存下去的权利。但亚当·斯密告诉了我们另一个解决办法，那就是充分发挥市场的作用。第二个人应该将全部的土地用来种蔬菜，这样，他每年能有100元的蔬菜收入，然后用50元的蔬菜去换取50元的粮食，这样，他就能维持生存。而第一个人应该选择全部种粮食，这样，他有200元的粮食收入。在这些收入中，他可以拿出50元来换取蔬菜，并结余100元，这比最初的80元结余要多。在政府不干预的情况下，虽然第二个人在各方面都要弱于第一个人，但他同样可以从市场中获益。在整体社会效率增加的同时，公平问题也得到了解决，这便是通过提高效率来解决公平问题的方法。其根本逻辑就是，效率的提升会增加整个社会的总财富，这会让每个人都比以前更加富有，从而解决公平问题。

在亚当·斯密看来，政府只需要充当“守夜人”的角色，也就是只需要提供最基本的、市场没有办法提供的服务就行，比如国防、社会安全等。把国防作为一种特殊的商品来看，它有自己的特点。每个人都需要国防体系，只要它被建立起来，每个人都能享受到它带来的收益，并且没有办法将没有付国防费用的人排除出去。这样，每个人都希望其他人付国防费用，而自己付这一费用，这就是“搭便车”问题产生的原因。如果国防也交给市场来负担，那么，最终的结果就是没有人愿意付国防费用，国防体系会崩溃。因此，像国防这样的产品应该由政府提供，亚当·斯密认为，政府只应该提供这样的产品，除了这类产品，政府都不应该管，而是应该交给市场来调节。

为什么会出现“经济危机”

正是在前述思想的指导下，早期资本主义国家不断追求效率的最大化，政府的作用不断减弱。到了20世纪最初的几年，资本主义国家的社会矛盾不断积累，“经济危机”频繁爆发，它们都开始考虑公平

问题。我们再以刚才的例子来分析一下，在只有两个人的社会里，经济危机是怎么产生的。如果第一个人知道第二个人每年有10元粮食的短缺，但他拒绝合作，会产生什么问题呢？第一个人还是按自己的打算生产了100元的粮食、80元的蔬菜；第二个人在市场应该发生作用的条件下，生产了100元蔬菜。当第二个人将蔬菜拿到市场上时，第一个人虽然手里有50元粮食的剩余，但他拒绝以50元的粮食交换50元的蔬菜，这时，问题就产生了。第二个人为了维持生存，必须降低蔬菜的价格，比如用50元的蔬菜换取40元的粮食，这时，第二个人的短缺仍然存在，第一个人可以以借贷的形式，将10元的粮食借给第二个人。由于第一个人获得了市场的定价权，第二个人只能不断从第一个人那里借粮食，这样，时间一长，当第二个人没有办法继续承担债务的时候，只能选择将土地卖给第一个人，土地兼并便开始了。当第二个人完全没有资产时，他只能通过打工的形式为第一个人服务。而第一个人可以教给第二个人种植方法，在保证产量的情况下，将工作完全交给第二个人。同时，为了维持第二个人的生存，他每年给第二个人50元粮食、50元蔬菜。这样，借助第一个人的技术，四块土地集中在第一个人手里，第二个人付出劳动，每年可以产出200元的粮食、160元的蔬菜，扣除掉两个人每年的消耗，余下的100元粮食、60元蔬菜便成为第一个人的全部所得。

这就是20世纪初期资本主义社会发生的事情。在完全追求效率的市场原则主导下，资本家集中了越来越多的收入，而工人只能通过劳动得到维持基本温饱的收入。工人的收入如此之低，以至于他们根本没有能力购买除基本生活物品之外的其他产品，资本家生产的产品没有办法卖出去，经济危机就出现了。经济危机发生时，一方面资本家有大量的产品卖不出去，只能销毁；另一方面工人希望购买产品，但没有收入。

随着经济危机出现的频率越来越高、危害越来越大，特别是“经济大萧条”的出现，凯恩斯主义（Keynesianism）顺应时代潮流而兴起。凯恩斯主义认为，政府不应该只是作为“守夜人”出现，而是应

该积极参与到市场的调节中去。在刚才的例子中，政府在其中可以阻止第一个人随意调整价格，也可以阻止土地兼并，甚至可以通过直接救济的方式，从第一个人那里收取税收，补贴给第二个人。因为第二个人在能够维持自己需求的同时，如果还有一部分收入用来消费的话，那么这个人就可以通过购买第三个人的产品来带动市场的繁荣。即便第二个人没有额外收入用于消费，他也可以在保证温饱的基础上，将更多的时间用于钻研种植技术，从而获得更多的收入，这会带来整个社会福利的增加。

对公平的追求还源自一个理念：每个人的先天条件不同，他可能没有办法获得与其他人相同的收入。比如例子中的第二个人，他可能身体有残疾，或者他拥有的两块土地比较贫瘠，产量没有办法维持自己的生存。这时，仅仅通过市场的方式来调节，第二个人可能永远没有办法获得正常的生活，这时就需要国家和社会进行救济，这就是公平在社会中应该发挥的作用。

一部手机卖多少钱由谁决定

谈到现在，我们还没有涉及价格的问题，所举例子为了简单，都选择直接使用产值来确定收入。生活中，不管购买什么产品，价格永远是我们考虑是否购买的最重要的因素之一，那么价格到底是怎么产生的呢？

我们先来看完全竞争市场的情况，也就是交易的买方和卖方都没有权，让对方接受自己的价格。如果一方表现出强烈的意愿，那么另一方完全可以在市场环境下自由选择其他的相同产品。比如，每个人都想要吃小麦，种植小麦的农民也不计其数。这时，如果你想到田间地头购买100斤小麦，你可以和每个农民进行议价，如果价格不合意，你可以选择到下一个农民那里。而对于农民来说，面对的是数不清的买家，如果你的出价低于他的心理价位，他可以选择不卖给你，而转身卖给其他人，这便是接近完全竞争市场的情况，所有信息都透明，同时所有人的议价能力都相同。

另一个极端的市场环境是垄断。消费者完全没有议价的空间，卖方说多少钱，买方就要支付多少钱。当然，垄断也可以发生在买方这一端，如果市场上有大量的供应商，只有一个买家，那么这个买家就能随意出价。现实生活中，完全竞争市场和完全垄断市场都是不存在的，虽然每个农民都能提供小麦，但小麦与小麦之间也有质量的差异。虽然石油、电力等企业属于垄断的性质，但考虑到整个社会的安定，垄断方也不可能随意按照自己的意愿来定价。

在完全竞争市场中，价格是如何产生的

我们先来看完全竞争市场中，价格是怎么产生的。当然，你可以选择一对一地去谈判，每买一个东西就去和卖方进行议价。但是，现实中，大量的产品价格是给定的，那么这个价格是怎么确定下来的呢？答案是由供给和需求来进行确定的。

我们先来看需求，面对同一个产品，每个人愿意出的钱是不一样的。比如同样的一部智能手机，有的人愿意出7 000元，有的人愿意出5 000元，但有的人只愿意出1 000元。不管具体的每个人想要出多少钱买这部手机，有一个结论是肯定的，那就是价格越高，愿意购买的人越少，价格越低，愿意购买的人越多，这样我们就能画出一个需求曲线，如图1.1所示。

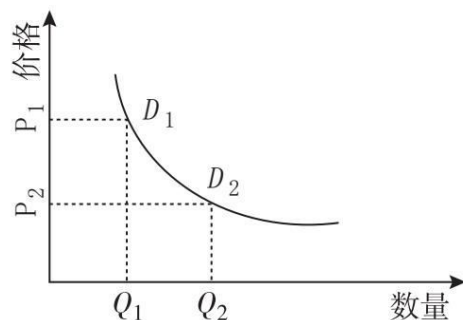


图1.1 需求曲线

图1.1中，纵轴代表商品的价格，横轴代表在给定价格的情况下，消费者愿意购买的数量。我们发现，随着价格从 P_1 下降到 P_2 ，会有更多的人愿意购买，这样能够购买的数量就从 Q_1 增加到 Q_2 。举一个简单的例子，如果某个品牌的智能手机将价格定在8 000元（ P_1 表示的价格），那么可能只有1 000人（ Q_1 表示的数量）愿意购买这个品牌的手机；但如果手机制造商降低价格，比如降低为4 000元（ P_2 表示的价格），肯定会有更多的人愿意购买这个牌子的手机，手机的需求量可能会增加到2 000台（ Q_2 表示的数量）。通过需求曲线，我们可以知道在给定的价格下会有多少需求。

除了需求外，另一个影响价格的因素是供给。先不考虑市场的需求，在给定的不同价格下，市场会有多少的供给呢？如果你是那个智能手机的制造商，在做了一番市场调查之后，你发现，现在市场上每台智能手机能够卖到8 000元，那么，你肯定希望能够生产更多的手机来供应市场，因为这时候有利可图。但如果过了一段时间，市场上手机的价格开始下降，比如下降到4 000元一台，那么你生产手机的积极性肯定也会下降。所以，我们发现，随着价格的上升，供应商愿意提供供给市场的产品数量会增加，这样我们也可以得到一个曲线，这个曲线就是供给曲线，如图1.2所示。

供给曲线是指，随着价格从 P_1 上升到 P_2 ，越来越多的供给在市场上出现，供给会从 Q_1 增长到 Q_2 。这就是刚才所说的，随着价格的上升，市场上的制造商愿意供应更多的产品。这样，更多的供应商愿意提供产品，比如当电视的价格不断下降、手机的价格不断上升时，就会有很多原来制造电视的制造商转为制造手机。

现在有了需求曲线，也有了供给曲线，我们把它们放在一张图里，就能找到市场上的价格了，如图1.3所示。

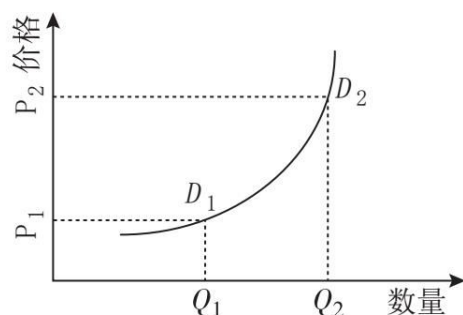


图1.2 供给曲线

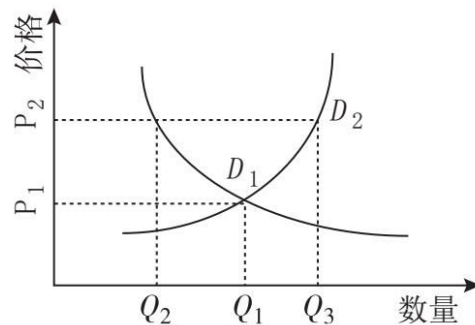


图1.3 供给需求曲线

当供给和需求的曲线放在一起的时候，它们相交的那个点就是市场上的“均衡点”，也就是最终确定的价格，即图里 P_1 表示的价格。在这个价格下，消费者愿意购买的数量，与供应商愿意提供的产品数量相同。这意味着在 P_1 的价格下，供应和需求相等，都为 Q_1 。如果价格不是 P_1 ，会发生什么情况呢？比如现在的价格比均衡价格 P_1 高，是 P_2 的价格，那么，由于价格过高，供应商愿意提供的产品数量比价格在 P_1 的时候多（比如现在的供给为 Q_3 ）。但是，同样因为价格过高，消费者的需求就比较低（比如现在的需求为 Q_2 ），那么，市场上就会出现供大于求的情况。当供应商发现，现在市场上的产品过多，消费者的需求不旺盛时，就只有一个选择：降低价格。当价格逐渐下降时，供应商会减少产品数量，而与此同时，会有更多的消费者希望购买产品。因此，供大于求时，价格会逐渐下降，造成供给减少、需求增加，最终会在“均衡点”达到均衡，价格会回归到 P_1 。如果价格定得太低，就会有大量的消费者想要购买产品，但供应商不愿意供给那么多的产品。市场上会出现供不应求的现象，此时，供应商就有意愿提高价格。随着价格逐渐上升，供给会慢慢变大、需求会逐渐减少，最终，价格还是会回到 P_1 这个“均衡点”，这便是价格确定的过程。由此可见，只要市场上的信息充分公开，市场就会自动将价格调节到一个恰当的位置。

在完全垄断市场中，价格是如何产生的

现在市场上只有一家石油公司，每个人都想开车，这样，消费者只能从这家石油公司购买汽油。那么，石油公司怎么定价呢？你的第一反应可能是，它肯定希望价格定得越高越好。但是，如果它把价格定得过高，比如1 000元/升汽油，那消费者可能会选择不开车，石油公司反而赚不到钱。如果它把价格定得太低，比如1元/升汽油，虽然销量会增加，但由于价格太低，石油公司也赚不到太多的利润。那么，它是否需要参考供给需求曲线呢？答案是肯定的，但是由于市场上只有一个卖家，它便不需要考虑供给曲线了。因为在任何价格下，它可以选择提供任意多的产品。它不用担心随着价格的上升，更多的厂商进入市场来提供产品，也不用担心价格下降后，其他厂商会流出。这样，一个垄断厂商所需要考虑的仅仅是需求曲线，毕竟它没有办法确定市场上有多少人想要购买它的产品。

对于垄断厂商来说，如果不考虑成本，在每个给定的价格下，都会有一个需求。这个厂商应该考虑的是如何在需求曲线的约束下，让自己的收入最大化，也就是如何让价格乘以数量的结果最大化。用形象一点儿的图表示是图1.4，就是在需求曲线下面画一个矩形，使这个矩形的面积最大化。因为这个矩形的面积是给定价格下的数量与价格的乘积，这个面积就是垄断厂商得到的收入。我们总结一下垄断状态下价格的产生：由于垄断状态下，消费者没有任何的议价能力，厂商不需要关心是否有其他厂商进来增加供给，因此，它可以不用关心供给曲线的变化，只要在需求曲线的约束下，找到让自己利润最大化的价格就行。

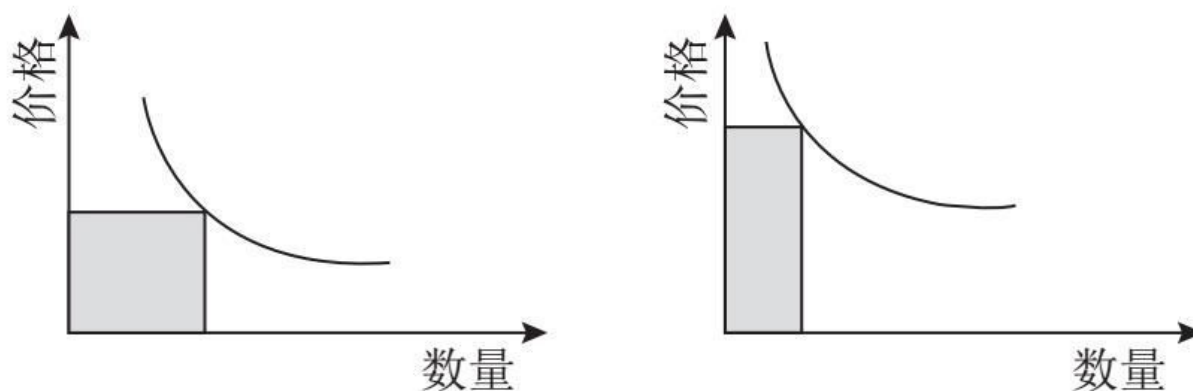


图1.4

垄断带来的一个大问题，就是消费者没有议价权，因此垄断厂商会根据自己的需要确定比竞争状态下要高的价格，这会造成消费者承受的负担过重。比如在19世纪中后期，美孚石油公司就在美国市场形成了垄断，洛克菲勒家族从美孚石油公司攫取了高额的利润。美孚石油公司的垄断所造成的后果是：在消费者不得不忍受高额价格的同时，市场也缺乏活力，而其他公司也没有办法进入石油供应商的行列，这对市场造成了严重的破坏。在这一背景下，美国出台了《反垄断法》（Anti-monopoly Law），将美孚石油公司进行拆分，形成两家石油公司。这两家石油公司之后就产生了竞争关系，消费者不用再忍受石油公司的盘剥，石油市场也得到了良好的发展。

不过，有些行业具有天然的垄断倾向，或者仅仅适合垄断公司生存。比如电力行业，前期需要购买电缆、架设高压线，这需要大量的资金投入。由于前期所需要的成本巨大，当一家公司已经建好基础设施之后，其他公司很难有动力提供第二套相同的设备来与之竞争。因此，消费者也很难随意更改电力供应商。正是由于这个原因，绝大多数国家都选择将电力行业作为垄断行业。为了避免电力公司随意提高价格，也为了保证普通消费者的权益，各国普遍采用统一制定电价的方式。

“靠劳动赚钱”与“靠钱生钱”

中国古代将社会上的人分为“士农工商”四个层级，商人位于最底层。商人虽然能赚很多钱，但是社会地位却没有农民的高，这和当时的价值观念有关。长久以来，我们认为种地可以带来实打实的收入，这才是“正道”，而商人在很长的一段时间里被冠以“二道贩子”“倒爷”等称呼，听起来不那么悦耳，也常常让人产生误会，认为这些人是社会的“寄生虫”。商人也有分类，有小商小贩，也有大资本家。如果小商小贩还能得到大家的宽容理解的话，那么那些坐拥大量资产，靠放贷为生的人就常常被人嗤之以鼻。旧社会的土豪劣绅就属于这一类。他们不参加劳动，似乎也创造不出什么价值。

借出去100元，收多少利息才合适

有的人可能觉得高利贷不对，但是对将钱放在银行里“吃”利息，又是可以接受的。那么是不是利息高于一定的数额就是罪恶的，低于某个数额就是可以接受的呢？比如贷出去100元钱，一年收取5%的利息是可以接受的，但是如果收取200%的利息，就变成了高利贷，就是不可接受的？是不是有一个特别准确的数额来界定高利贷呢？其实，在伊斯兰世界里，任何利息都是不允许收取的，《古兰经》（The Koran）规定禁止收取利息。如果想要判断收取利息是否正确，我们需要考虑一下，通过自己拥有的资源，特别是金钱来获取收益这件事情本身是否是正当的，也就是资本本身能否创造价值。

在将货币资本纳入我们的考虑范畴之前，我们还以本章开始时两个人种地的例子来分析，看看可能发生的另一种现象。假设第一个人在第一块地种上粮食，收获100元粮食，在第二块地种上蔬菜，收获80

元蔬菜。第二个人一年在两块地上分别收获40元粮食和50元蔬菜。这时，如果第一个人的能力足够，可以种四块地，而第二个人也发现自己根本不是种地的料。那么，他们就能达成一个协议：第二个人将两块地都租给第一个人种，自己收取地租。协议规定：地租为50元粮食和50元蔬菜。第一个人在租了第二个人的地后，每年可以多收100元粮食和80元蔬菜，他可以将其中的50元粮食和50元蔬菜送给第二个人当作地租。这样第一个人每年可以多结余50元粮食、30元蔬菜，而第二个人也通过出租的方式满足了自己的基本需求，整个社会的福利就增加了。

在农业社会，由于城市里的工业、商业不够发达，第二个农民将土地租给第一个农民后，自己便只能依靠地租生活。这时，第一个农民如果知道第二个人不可能通过自己的劳动养活自己，那第一个人就有了定价权，在这种情况下，就出现了我们前面提到的土地兼并问题。但是，工业革命之后，大量的农民进城打工，不需要依靠家里土地的收入，便可以在市场上对地租进行谈判。这相当于第二个农民发现自己不适合种地，但适合其他的工作，比如酿酒、生产肥料等。这样即使出现土地兼并问题，由于第二个农民可以从工商业中获得收入，他和第一个农民便不是人身依附关系了。

在这个例子里，我们发现，通过土地流转的方式，可以让两个人的生活都变得更好，这便是资源获益的一种方式，这显然是正当的，并有它存在的合理性。

现在的100元和一年后的100元，你会选哪个

金钱也是一种资源，通过它来获得利润也是正当的，并能增加整个社会的福利。

在展开论证之前，我们先要有一个观念：金钱本身也是有价格的。如果你一下子没有办法接受这个观念的话，那你可以先考虑下面

的问题：你可以选择现在拿到100元钱，也可以选择一年之后拿到100元钱，你的选择是什么？我想大部分人都会选择现在拿到100元钱。因为现在的100元，可以被存到银行，也可以用于购买基金，等到一年后，我们便可能得到104元，甚至110元。即使我选择以现金的形式拿着这100元，它也能给我带来诸多便利：在需要的时候可以用来消费，还能避免一年后拿不到这100元的可能性。由此可见，现在的100元比未来的100元要更有价值，这便是金钱价格的一种形式，也就是金钱的时间价格。简单来说，如果现在银行的基本利率是4%，那么，100元钱的年度时间价格应该是4元，也就是现在的100元与一年后的104元相等。

当金钱有了时间上的价格，借贷关系就顺利产生了。如果第一个人手里有100元钱，他今年不用消费这100元，但确定明年需要将这100元消费出去。这时，第二个人发现第三个人种土地并不是很在行，他每年在两块土地上只能收获50元粮食和40元蔬菜。第三个人意识到自己的缺陷后，打算以100元的价格将土地承包出去，他的条件是承租土地的人在今年就拿出现金给他。第二个人如果可以承包土地，一年后能得到100元粮食和80元蔬菜，那么除去地租，他还能得到80元的利润。但是第二个人面临的一个难题是，自己现在没有现金。这时，第二个人可以和第一个人约定，今年将这100元钱借来，作为地租支付给第三个人，等明年土地收获后，支付110元给第一个人。这样第二个人除去地租及利息，还能剩余70元的利润。通过这种借贷方式，整个社会达到了三赢的结果：第一个人的100元变成了第二年的110元；第二个人本来没有钱承包土地，现在能够承包土地并获得利润；第三个人通过将土地承包出去，满足了自己的基本需求。从这个例子可以看出，第一个人通过资本来获得收益，第三个人通过出租土地获得收益，第二个人通过劳动获得收益。如果没有第一个人和第三个人，第二个人的劳动收益也不可能实现；而正是第一个人和第三个人愿意将自己的资本、资源出租出去，才会促使整个社会福利的增加。

金钱除了具有时间上的价格外，在面临不同的风险时，金钱有不同的价格。比如，将100元钱投资政府发行的债券或创业公司，大多数人所希望的回报率肯定是不一样的。投资政府债券，由于不用担心政府会垮台，这时所期待的回报率会低一些。但是投资创业公司，由于担心创业公司随时会倒闭，绝大多数人所希望的回报率会高一些。简单来说，风险越高，所期待的回报率就越高。

当金钱有了明确的价格之后，个人就可以通过计算成本和收益，来决定是否借钱或者是否将钱贷出去。面对不同的风险和不同的收益，你可以把钱贷给不同的公司，也可以选择不同的形式进行融资。比如，你可以把钱放到银行“吃”利息，也可以把钱投到证券市场上，在承担高风险的同时期盼获得高回报。你可以在有资金需求的时候从银行借钱，也可以找到一个合伙人，以入股的方式获得他的资金。从不同渠道、以不同方式借钱，或将钱投入不同领域、不同金融产品上，这个过程便是资本配置的过程，通过对资本进行配置能够促进创新。比如投资创业公司的风险很高，为什么还有天使投资人或者风险投资者为这些企业投资呢？答案是通过计算，这些投资人发现，投资这些风险较大的创业公司的回报率也较高。

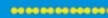
月利率30%合理吗

我们可以通过简单的计算来说明，为什么投资创业公司会有较高的回报率。假定创业公司成功的可能性为2%，也就是说每50家公司只有一家公司能够创业成功。但是创业公司一旦成功，带来的回报率为100倍。这样，如果有一个投资人投了50家公司，对每家投资100元，他的总投资额为5 000元。假设只有一家公司能够创业成功，这家成功的公司可以为他带来100元乘以100倍的回报，也就是1万元。实际上，在天使投资人看来，他以5 000元的投资换来了1万元的收益，他的投资回报率达到了100%，这便是数学里的“大数定律”。简单来说，对

于每一次赌博，输的概率都很高，但只要有一次能赢，同时赢了之后的收益足够高，那么进行赌博依然是值得的。现实中，天使投资人和风险投资基金也正是通过这样的方法来获得回报的。从整个社会来看，毋庸置疑，投资方拿到了较高的回报，他的整体福利增加了。对于创业者来说，在传统环境下，他只能通过自己不断积累资金来创业，创业成本很大，但在有投资的情况下，他不用付出自己多年的原始积累便能有机会实现自己的创业梦想，即这对于他来说，是一个福利提升的过程。从整个社会来看，不断试错的过程也是社会生产率得以不断提升的过程，而整个社会的福利水平也得到了极大提高。

我们现在所看到的很多互联网公司便是通过风险投资的方式得以成长，并最终获得成功的，比如百度、京东等。如果没有风险投资者对这些公司进行投资，公司的老板就需要通过自己的资本积累来创业，社会的试错成本以及个人的创业成本就会变得很高。这样，很少有公司愿意冒险去做可能有利于社会发展的创业。

由此可见，通过资本获得收益可以增加整个社会的福利，“坐吃利息”也不是一件“罪不可赦”的事情。那么，高利贷呢？现实生活中曾经出现过“三分利”这样的高利息，也就是月利率为30%。大约20年前，我国某地由于商业氛围浓厚，创业成功率很高，因此，越来越多的人想要创业。资本的利息不断增高，最终达到了“三分利”的高点。虽然国家规定年利率超过基准利率24%的贷款就是高利贷，但由于资金奇缺，“三分利”的利息依然让不少企业获得了发展、扩张的机会，回报率也远远高于月利率30%。在这种情况下，“三分利”的存在就有它的合理性。



第二章

企业是如何推动经济发展的



企业是市场发挥作用的重要主体，当今社会，个人已经很难作为主体参与市场了。大多数情况下，个人需要通过企业的力量才能在经济活动中发挥作用，我们在这一章就来看看，企业是如何推动经济发展的。

企业、公司知多少

现代社会中，人类的生活离不开企业。每天早上一睁眼，你就会与各种企业产品打交道。刷牙时，牙刷、牙膏都是由不同的企业生产的，吃早餐时，食物里的酱油、盐、面粉、油等都是由不同的企业提供的。现在，企业的类型多种多样，规模也有大有小，有国有企业，也有私营企业；有外资企业，也有民营企业……不过，从基本组织形式来看，企业有3种基本类型：独资企业、合伙企业和公司。其中，公司制企业是现代企业的最主要和最典型的组织形式。

独资企业与合伙企业

我们还是从最基本的来了解，先看独资企业。如果一个人发现自己确实不适合种地，不管自己怎么努力，都没有办法依靠土地养活自己，当他发现自己很会酿酒，那么这时，他可能会决定专门从事酿酒工作。比如，他每年购买100元的粮食，酿成酒后获得200元的收入，从而赚取100元的利润。这100元的利润，他可以用来购买生活必需品，从而能够生存下去。随着喝酒的人越来越多或者他酿酒技术的熟练，他发现自己可以通过同样的劳动投入来获得更多的利润。比如，他发现成本降低了，可以通过50元的粮食投入，获得200元的收入。随着他的手艺越来越好，通过100元粮食酿造的酒，他甚至可以获得400元的收入。如果一个人从事酿酒工作的利润达到了300元，而与此同时，一个熟练的农民在土地上劳作一年最多能够获得的收入是200元。那么，这个人很可能会把自己的家人也拉入酿酒作坊。

本来在小作坊里，他一个人工作，一年能有300元的利润。在将自己的老婆、孩子都拉到作坊来之后，他发现，三个人可以在作坊里一

年获得900元的利润，这远远高于种地的收入。于是，一个大胆的想法出现了：雇人来干活。农民在土地上劳作一年能得到200元收入，而一个农民在作坊里干活，能产生300元利润。这样，只要付给农民多于200元的工资，比如210元，那么，农民在作坊工作一年就能比种地多拿到10元收入。对于作坊主来说，他雇一个工人能够得到300元-210元=90元的利润。这样，双方达到了共赢的状态，企业便出现了。由于现在只有一个老板，所以，这个企业就是“独资企业”。

独资企业是最早出现的企业类型，这种企业的最大优点就是：老板一个人说了算，企业的所有权、控制权、经营权、收益权等权益高度统一。但这种企业有一个很大的缺点，那就是难以筹措资金，并且企业主需要对企业的债务负有无限连带责任。要理解这个问题，我们还回到酿酒作坊的例子。作坊主发现，现在市场上对酒的需求可以说是无限的，能生产出多少就能卖出去多少。而每多雇一个工人，每年就能多赚90元。因此，作坊主的愿望就是：尽量多地雇工人。但是，他手头上积累的钱是有限的，而每多雇一个工人就意味着需要多购买100元的粮食来进行生产。这时，他可以选择用自己的积蓄或者向别人借钱来垫上这部分钱。由于企业的经营权完全在企业主手里，别人虽然借钱给企业主，但债权人是没有办法有效监督企业主的经营的。因此，独资企业的企业主想要借钱就要对借款负无限连带责任。也就是说，如果企业亏损，同时企业主将作坊卖出去也没有办法偿还债务时，就需要变卖自己的其他资产来偿付债务。

除了借钱，这个企业主还有别的方法吗？答案是有的，那就是找一个或者几个合伙人。企业主发现自己没有足够的钱，但如果能拉上别人一起干，让其他人将钱投到作坊里来，赚了钱大家一起分、赔了钱大家共同承担，资金问题就能有效解决，这样，合伙企业就产生了。合伙企业的好处是原来的那个作坊主不用独自承担风险，但坏处是，企业不再是一个人说了算，有事的时候需要几个合伙人共同商量。不过，如果合伙人决定借钱的话，几个合伙人还是需要共同承担债务的无限连带责任的。

公司制企业，让更多人参与经营活动

现在，酿酒作坊在几个合伙人的共同努力下，规模越来越大。合伙人共同的财产没有办法满足企业的扩张速度，他们想要从市场上获得贷款或者借钱，但是又不想因为一次决策失误就要承担无限责任，那么有什么办法吗？答案是将合伙企业变为公司。现代公司的一个重要特征是有限责任，也就是公司的每个股东都只承担自己出资的那部分责任，超过出资部分的就不需要承担连带责任。简单一点儿说，公司在成立的时候，每个股东出一部分钱作为公司的启动资金，企业以这些资金作为初始资本进行运行。公司可以去借钱，但是如果公司还不上，股东不需要砸锅卖铁承担无限责任。这样，股东向公司投入的钱和股东自己剩下的钱就划分开了，股东不会因为公司的倒闭而倾家荡产。

当然，在公司制企业的形式下，不再是老板一个人说了算。经营者要将公司的营业收入、利润等情况向股东定期汇报，也需要接受政府、社会的监督。公司制企业的好处是企业主或者股东不再需要承担无限责任，这有利于市场的繁荣，也会促使越来越多的人参与经营活动。

公司制有两种形式：有限责任公司和股份有限公司。有限责任公司的优点是设立程序比较简单，不必发布公告，也不必公布账目，尤其是公司的资产负债表一般不予公开，公司内部机构设置灵活。其缺点是由于不能公开发行股票，筹集资金范围和规模一般都比较小，难以适应大规模生产经营活动的需要。因此，有限责任公司（有限公司）这种形式一般适合中小型非股份制公司。股份有限公司可以向社会公开发行股票筹资，股票可以依法转让；法律对公司的股东人数只有最低限制，无最高规定；股东以其所认购股份对公司承担有限责任，公司以其全部资产对公司债务承担责任；每一股份对应一个表决权，股东以其所认购持有的股份，享受权利，承担义务。由于股份有限公司的先天优势，其在现在经济社会中占据主导地位。

没有王石的万科，还是万科吗

企业，特别是股份制公司形式的企业，它的目标是赢利。企业可以树立自己的品牌形象，也可以做出决策。因此，现代企业，特别是现代公司拥有了“人”或者“个体属性”。企业是一个抽象的人，它由一个创始人创办。但在通常情况下，企业发展壮大之后，便不属于某一个自然人，甚至跟创始人没有关系了。比如王石与万科，脱离了万科的王石还是王石吗？没有王石的万科还是万科吗？答案都是肯定的。万科已经有了自己的决策机制和利益目标，王石的离开正是这个决策机制在起作用。万科和王石在经济学的分析里，是两个独立的“人”。

下面我们用酿酒作坊的例子来解释这个过程。作坊主找到了合伙人之后，发现合伙人的钱也不足以支撑企业的发展，同时，作坊主发现即使能找到更多的合伙人，企业发展也会面临瓶颈。比如，作坊主通过计算发现，如果能够雇用10万名工人，企业酿造的酒就不仅能够供应国内市场，还能打入国际市场。而规模效应可以给企业带来更多的利润，也就是说企业规模越大，企业的利润就越多。当企业的员工达到10万人时，企业可以以更加优惠的价格收购粮食，企业的成本就会降低。而这么多的工人，让企业有冲动引入更有效的技术，由此，每个工人创造的利润不再是90元，而可能是200元。这样10万名工人就能创造2 000万元的利润。要获得这么高额的利润，企业需要有足够多的资金来承担原料成本以及工人的工资等各项费用。虽然每个工人每年的工资只是几百元，但雇用10万名工人的费用是几千万元，这是合伙人达不到的。

面对这个难题，作坊主就可以选择让企业变成股份制公司，将公司的资产划分为股份，然后卖给想要投资的股东。通过多达几万名甚至更多的股东的认购，公司可以获得数千万元甚至上亿元的资金，利用这个资金就能够扩大规模，进而获得更多的利润。不过，在公司上市、股份化的过程中，作坊主让渡出去了一部分的所有权，这意味

着，公司不再是他和合伙人所有，所有的股东都按照比例占有了公司一部分所有权。因此，关于公司的所有经营事务，股东都有权利发表自己的意见。至此，公司的创始人和公司本身就分开了。公司成为法律意义上的“法人”。这个“法人”有自己的目标，能够通过公司的资本为公司的行为负责，需要定期公布财务报告，为投资人负责。

当公司有了作为独立个体行动的能力，就不再依附于创始人了，创始人也不能随意按照自己的意愿行事。比如，创始人不能随意更改公司的战略，不能根据自己的意愿决定公司的存亡。这就是乔布斯（Jobs）创立了苹果公司（Apple Inc.），但能被公司解雇，王石也能够被万科辞退的原因。

正是由于公司的有限责任以及公司作为“法人”不断寻求突破和创新的特点，几百年来，公司在社会的发展中起到了重要作用。工业革命后，英国能够迅速成为世界第一工业强国，便是依赖公司不断对外扩张达到的。而互联网技术的发展也是在公司存在的前提下不断进步的。

既然公司这么好，现在社会上还有独资企业和合伙人企业吗？答案是有的。因为这两个类型的企业有它独有的优势。比如，作为独资企业不需要接受社会的监督，那个酿酒作坊的老板如果认为自己家的酿造技术独一无二，不希望别人得到自己的酿酒技术，那他可能会继续采用独资企业的方式，这样就不需要接受社会的监督了。还有一种，比如会计师事务所、律师事务所采用的大多是合伙人的方式，因为这类企业的运行基础是诚信。老板为了让客户相信合伙人会提供诚信服务，便宁愿承担无限连带责任。

想要获得利润，企业就要做大做强

企业存在的目的是赢利，只有获得利润，企业才能够生存下去。而想要获得利润，企业就要努力做到让收入大于成本。企业的经营成本分为两种：固定成本和变动成本。固定成本指的是，不管生产多少产品，企业都需要支出的成本。而变动成本指的是随着产量的变化而变化的成本，常常是在实际生产开始后才需要投入的成本。对于一个工厂来说，厂房、设备等是固定成本，不管是否生产产品，或者不管生产多少产品，这些固定成本都是必须要支出的。原材料、人工成本等属于变动成本，如果不生产产品，就不需要进原材料，也不需要雇用工人。但随着产量不断增加，原材料和人工成本也会同比例不断增加。

为什么网络公司会免费让用户玩游戏

我们通过一个例子来计算一下，企业如果想生存下去，应该完成什么样的生产、销售任务。一个酿酒厂为了良好的运行，每年需要投入10万元在厂房维护上，需要投入2万元用于维修、保养酿酒机器。现在，每瓶酒的市场售价为20元，而每酿造一瓶酒，需要投入5元的人工费用和5元的原材料费。厂房维护与机器维修、保养的费用是固定成本，不管工厂生产还是不生产酒，要想保证工厂能够运行，这部分费用都需要支出。而人工费用和原材料费是变动成本，只有当酒厂需要生产酒的时候，才需要支出这部分成本。由于酒的售价为20元，每瓶酒的变动成本是10元，那么，不考虑固定费用的时候，售出1瓶酒可以获得10元的毛利润。如果考虑固定费用，工厂要想不亏钱，就需要每年卖出 $(10\text{万元}+2\text{万元})/10\text{元}=1.2\text{万瓶酒}$ 。

换一种说法，如果工厂一年只生产1瓶酒，那么这瓶酒的成本就是12万元加10元，也就是平均到这瓶酒上的成本是120 010元。如果工厂一年生产2.4万瓶酒，那么，固定成本平均到每瓶酒上的成本是12万元除以2.4万瓶，为5元。每瓶酒的售价为20元，平均固定成本为5元，人工、原料成本为10元，于是，每卖出1瓶酒，工厂能够获得5元的利润。由此可见，由于企业的固定成本是一定的，销售量的增加意味着平均到每件产品上的成本会降低，从而，企业的利润会不断增加，这个效应叫作“规模效应”。

现代企业，特别是互联网企业对“规模效应”的依赖性很高。比如，手机游戏公司在创业初期需要投入房租、研发等各种费用，这些费用都是固定成本。当手机游戏被开发出来之后，销售成本以及为每个用户提供服务的成本甚至接近于零。因此，很多互联网企业只要熬过了投入阶段，等真的能够赢利时，就能获得巨额回报了。

还回到刚才酒厂的例子，我们换一个角度，你现在是一个采购商，你知道酒厂的成本，并且你有很强的谈判能力。厂长告诉你：“去年，我们卖出了1.2万瓶酒，市场的售价为20元/瓶，考虑到成本，我们仅仅能做到收支平衡。所以，如果你的出价低于20元，我们就要面临亏损。对于低于20元的出价，我们是不考虑的。”真的是这样吗？答案是否定的，其实只要你的出价高于10元，酒厂还是会选择跟你交易的。因为对于酒厂来说，固定成本是必须要支出的。只要售价高于10元，酒厂就能获得一部分毛利润，这比真的关门要好。

生活中你可能会发现，有些饭店甚至是商店没有多少顾客，但是这些饭店、商店还是开了很多年。原因就在于，只要饭店、商店的收入能够比变动成本多，它们就应该开门，这样起码还能获得一部分毛利润。如果收入已经不能覆盖变动成本，那时，老板就真的应该考虑关门了。很多互联网公司，特别是网络游戏公司愿意让用户免费玩游戏，就是因为互联网的发展使得每增加一个用户的变动成本几乎为

零，即增加用户并不会直接增加公司的成本。因此，在这种情况下，网络公司免费让用户玩游戏，依然是有利可图的。

通过并购，企业能有效降低成本吗

规模效应可以降低企业的成本，那么，还有没有其他方法能有效降低成本呢？传统商业环境下，一个常用的方法就是兼并上游企业。比如，粮食批发商知道酒厂很赚钱，那么，批发商很可能会提出粮食涨价的要求。如果粮食批发商的谈判能力很强，酒厂又找不到其他的粮食供应商，就不得不接受供应商涨价的要求，这样成本就会增加。于是，酒厂有效降低成本的一个办法就是将粮食供应商兼并，或者自己直接到农民手里去收购粮食。这样，本来是“农民——粮食供应商——酒厂”的链条就会直接变为“农民——酒厂”的链条，随着环节的减少，酒厂能够省去谈判成本，也能让粮食价格稳定在一个较为合理的水平。

曾经，石油行业的兼并案例有很多。比如，石油开采是石油炼化的上游，而在“石油开采——石油炼化——化纤纺织”的产业链中，石油炼化处在中游，化纤纺织是下游。有些石油炼化企业为了能够降低成本，便会向上游兼并石油开采企业。但是，这样的兼并并不是无限增加的，现实中很多企业并不愿意将上下游的企业都兼并，为什么呢？因为随着兼并的进行，企业会变得越来越大会增加管理成本。比如，一个小作坊只需要老板一个人来管理，而几万人的大企业可能就需要几千名管理人员组成基层管理者、中层管理人员、高层管理人员等不同管理层级，这会导致管理成本的指数型增长，因此，企业会在降低谈判成本和增加管理成本之间找到一个平衡点。

为什么苹果公司会在全球范围内寻找制作商

随着互联网的应用，沟通成本以及物流成本越来越低，越来越多的企业不再愿意兼并上下游企业，而是通过降低库存的方式来降低成本。比如，酒厂需要粮食作为原料，而酒的销售是有季节性的，可能某一段时间销量很高，另一段时间销量很低。但是，企业为了应对可能突然增长的销量，会将一部分原料（粮食）和成品（酒）存储起来。在市场需求少时，企业可以生产较少的产品或将多余的酒存储起来；当市场的需求突然增大的时候，企业可以通过扩大生产或者卖出库存酒，以加大供应。库存可以方便企业面对市场的变化随时调节供应，但存储原料及成品需要一定的成本。

互联网提供的便利，改变了企业的运作方式，也降低了谈判成本。以前，酒厂面对一个特定的粮食供应商，会受制于粮食供应商。但是互联网环境下，酒厂可以从全球选择粮食供应商，这样，酒厂不仅不再需要花大力气和供应商谈判以降低价格，还能够实现“零库存”。也就是说，随时有需要，酒厂可以随时让供应商提供粮食。如此一来，成本被大大降低，利润就随之上升了。

苹果等智能手机公司及互联网公司便是通过这种方式来赚取高额利润的。苹果公司本身并不生产手机，而是将手机设计出来之后，再在全球范围内找制造商。这种方式能够极大地降低管理成本，因为苹果公司不需要知道手机到底是怎么生产的，也不需要花费大量的精力去管理一线工人，甚至不需要直接去销售手机，而是让专业的销售公司负责手机的营销工作。通过这种方式，苹果公司有效地降低了成本，从而获得了高额利润。

在企业的成本通过互联网手段被大大降低的同时，企业内部的另一种成本却开始凸显。现代公司，特别是股份制公司，所有者和经营者分离，这导致双方对企业的目标定位不一致。公司的所有者是股东，也就是谁掏钱成立了公司，谁就是公司的所有者。但是，所有者因为各种各样的原因，可能参与不了企业的日常经营。比如，苹果公司的所有者是成千上万个股东，这些股东有的不懂经营，有的可能没

有精力参与企业经营。这时，股东会通过董事会聘请专业的经理人来管理公司。如果这个管理者是乔布斯，那么股东就很幸运，能够闭着眼睛收钱了。但是，如果这个管理者不是乔布斯呢？

公司的日常经营者作为理性人，他想让自己的收益最大化，比如首席执行官（CEO）的目标显然是使自己的工资越来越多，即使公司在亏钱，只要自己的工资不受影响，便没有动力为公司的利益努力。而公司存在的目的是让公司所有者的利益最大化，也就是公司本身要不断实现赢利。公司所有者与公司经营者目标的不一致，成为现代公司良好生存的一个重要制约因素。为了将公司的目标与经营者的目标统一起来，现代公司普遍实行的是股权奖励机制，也就是把经营者的收入和公司的利润直接联系起来。这样，公司和经理们就变成了“一条绳上的蚂蚱”。这一机制是如何发挥作用的，我们会在后面的章节详细讲解。

为什么大企业总想追求垄断

在讨论“企业应该怎么样更好地生存”的问题时，我们发现，企业只要能够有效地降低成本，就能更好地生存。那么，还有没有其他方法来提高企业的生存能力呢？答案是肯定的。我们还用酒厂的例子来进行说明。这家酒厂通过市场调查发现，现在市场上一共有5个顾客，第一个顾客特别爱喝酒，所以，酒的价格高一点儿，他也愿意去购买，而他最高愿意出100元的价格来买一瓶酒。第二个顾客也是很喜欢喝酒的人，但他最高只愿意出80元来买一瓶酒。第三个顾客对酒的好感一般，他的心理价位是20元一瓶酒。第四位顾客的心理价位为10元一瓶酒。第五位顾客的心理价位是5元一瓶酒。

垄断状态下，企业拥有定价权

酒厂最好的定价方法是什么呢？答案是以100元的价格将酒卖给第一位顾客，以80元价格卖给第二位顾客，以20元的价格卖给第三位顾客。对于第四位顾客，酒厂可卖可不卖，因为他的心理价位仅仅和可变成本相同。对于第五位顾客，酒厂则不卖酒给他。如此一来，酒厂就能将所有的利润赚到了。这时，酒厂总的毛利润为 $100\text{元}+80\text{元}+20\text{元}-10\text{元}\times 3=170\text{元}$ 。但是，酒厂不可能针对不同的人定不同的价格，大多数情况下，企业只能定一个统一的价格。因此，如果定价为100元，酒厂只能卖出去一瓶酒，毛利润为 $100-10\text{元}=90\text{元}$ 。如果价格定为80元，酒厂可以卖出2瓶酒，毛利润就变成了 $(80\text{元}-10\text{元})\times 2=140\text{元}$ 。如果定价为20元，酒厂可以卖出3瓶酒，毛利润为 $(20\text{元}-10\text{元})\times 3=30\text{元}$ 。如果价格为10元，酒厂的毛利润为0。因此，在只能定一个价格的情况下，酒厂应该把价格定为80元，这时候酒厂的利润最大。

当市场上有很多酒厂竞争的时候，酒厂不可能把价格定为80元，因为有如此高的利润空间，其他酒厂完全可以定一个较低的价格来吸引消费者。当市场上只有一家酒厂，并且其他酒厂不被允许进入市场的时候，垄断便产生了。在这种情况下，这家酒厂就能将价格定在80元，这便是垄断带来的好处，也是很多企业想要追求垄断的原因。

垄断下的高额利润，会吸引新的竞争者

我们再来看一个反向的发展过程。现在市场上如果只有一家酒厂，酒的价格为80元一瓶，但这家酒厂不能保证自己的垄断地位，会有什么样的事情发生呢？在现有的价格下，酒厂每卖出去一瓶酒能够赚取70元的毛利润（80元的销售价格减去10元的可变成本），如此高的利润会吸引其他的酒厂加入酿酒行业。当第二家酒厂进入这个行业的时候，这两家酒厂会产生竞争关系。这时，酿酒市场上有两家酒厂，我们称这种状态为“寡头垄断”，也可以简称为“寡头”。寡头垄断指的是市场上只有为数不多的两家或几家厂商供应该行业的全部或者大部分商品，并且，每个厂商的产量都占市场总量的相当份额，对商品的价格和产量有举足轻重的影响。

如果市场为寡头状态，并且两家厂商之间不采取合作的策略，那么，两家厂商很可能会发生价格战。当第二家酒厂进入市场的时候，它发现自己完全可以以较低的价格卖出商品，如每瓶酒以70元的价格出售，这时，还能获得60元的毛利润。如果第二家厂商采用了比现有市场价格低的策略来出售商品，那么，第一家厂商面临着顾客全部流失的困境，它同样会采用降低价格的方式出售商品。于是，第二家厂商会继续降低价格……价格最终会降到10元。因为价格在可变成本以上时，企业还能够生存，低于可变成本，企业就只能选择退出市场。

20世纪90年代市场经济兴起的时候，第一家生产彩电、空调的企业曾经攫取过高额利润。当彩电在市场上出现的时候，由于市场需求

很大、供给很小，即使当时大部分人每月工资只有几百元，但是一台彩电可以卖到几千元。而且，想要买到一台彩电的人有时候还要等上好几个月。在这种高额利润的驱使下，传统家电企业开始转到彩电行业，短短两三年的时间，第一家企业的垄断地位就迅速消失了。随着第二家企业的进入，价格战迅速打起，价格普遍跳水高达80%以上。

欧佩克为什么没能制造出新的“石油危机”

如果市场为寡头状态，两家厂商采用了合作的策略，那么它们就能够维持垄断状态，不过这种状态很容易被打破。还是刚才的例子，在经过价格战之后，两家厂商同时发现：这样的价格战对双方都不好。价格为10元的时候，两家厂商每家能卖出2瓶酒，但毛利润都为零。如果两家可以主动降低产量，每家生产1瓶酒，把价格维持在80元，那么每家厂商都能赚取70元的毛利润。显然，合作比竞争更能让双方得到好处。因为采取合作的策略，两家厂商相当于都取得了垄断地位。但是，这种状态是很不稳定的，因为这个合作的前提是大家都不主动增加产量。实际运行中，在价格为80元的诱惑下，每家厂商都会考虑：只要对方不主动增加产量，自己一方单独提高产量，就能获得高额的利润。即使价格随之下降，自己一方也会因为产量的增多，获得更多的市场份额。因此，虽然双方可以达成协议，但是这种合作关系往往很容易破裂，因为私下偷偷增加产量对每家厂商来说都是一种很大的诱惑。

寡头垄断组织通过合作或者“勾结”的方式达成协议，从而降低产量来提高价格的行为被称为“卡特尔行为”，这样的组织被称为“卡特尔组织”。世界上最有名的卡特尔组织是石油输出国组织，简称“欧佩克”（OPEC）。石油输出国组织是在1960年成立的，现在由14个成员国组成。石油输出国组织最初成立的原因，就是制定统一的石油政策，维持石油价格，从而保证出售石油的收入。20世纪60年

代，石油的产地主要是中东、南美的国家，石油的购买方为美国及西欧的发达国家。由于这些石油产出国处于寡头垄断的状态，为了获得更多的石油市场份额，经常会陷入价格战，最终的结果是石油价格不断降低。为了应对这一困境，主要石油输出国便发起并建立了欧佩克。20世纪70年代，欧佩克通过降低产量、制定统一价格的方式，大大提高了石油的价格，从而获得了高额利润。不过，这也导致了美国等国家的经济停滞，这在当时被称为“石油危机”。欧佩克维持自身运行的最大困难就在于，每个成员国都有私自提高石油产量的冲动。石油输出国组织能够将国际油价维持在高位，依赖所有成员国共同降低石油产量。但在其他国家降低产量的时候，本国如果能够稍微增加产量，便能获得高额的利润。也正是因为这个原因，欧佩克的政策常常得不到很好的实施。特别是随着后来英国、美国等国油田的发现，欧佩克再也没有能够制造出新的“石油危机”。

除了卡特尔组织的形式，企业有其他办法或者策略来获得垄断地位吗？答案是有的。第一个办法就是通过行政许可的方式，只允许一家企业存在于这个市场上。政府对知识产权进行保护的行为，实际上赋予了产品发明者或者创造者垄断市场的权利。比如，现在医药行业能获得高额的利润，就是因为医药企业可以为自己生产的药品申请专利，这样其他厂商便不能再生产同样的药。虽然这会导致药品价格维持在很高的水平，损害患者的利益，但是这些高额的利润可以推动医药企业不断研发新药，这会促使医药行业的不断创新。知识产权可以为企业带来一定的垄断权利，但是为了有利于知识的不断推广，知识产权也是有时间限制的。过了知识产权的保护期限，其他企业就可以使用相同的配方或者工艺来制造产品。比如，当医药企业的某种药品过了知识产权的保护期限，其他企业就能采用同样的方式来生产相同的药品。

除了通过行政许可得到垄断权利外，企业还可以采用相应策略来保持自己的垄断地位，这被称为“策略性垄断”。比如，前面的第一家酒厂可以让市场上的其他酒厂相信，要想进入酿酒行业，它会不惜

一切代价，用低于成本的价格销售商品，直到它们亏损倒闭为止。这样，其他酒厂在进入酿酒行业之前，会考虑到前面进入的酒厂已经积累了足够的利润来打价格战，由此，这些潜在进入者很可能会选择不再进入酿酒行业。

另一种维护垄断地位的策略是“捆绑销售”。微软公司（Microsoft）就曾经陷入“捆绑销售”的官司中。网景公司（Netscape）通过推出强大的网络浏览器——网际（Navigator）而一举成名。微软公司为了应对网际对自己的浏览器——IE（Internet Explorer）的冲击，将IE与其Windows操作系统捆绑在一起进行销售，进而要求个人电脑制造商在购买Windows操作系统的时候不准去掉Windows软件包中的IE，否则就不会将Windows卖给该个人电脑制造商。针对这个销售策略，美国司法部认定微软公司试图通过“捆绑销售”的方式给IE浏览器以垄断地位，而这会破坏网络浏览器市场的自由竞争。最终，微软不得不放弃自己的销售策略。

我们必须看到，垄断会增加企业的收入，可以让企业获得高额的利润，但垄断会导致社会付出高额的代价。比如刚才酒厂的例子，在自由竞争，甚至寡头垄断状态下，价格可以降低到10元一瓶，这样便会有4个消费者买到酒。但是，当价格是垄断价格，也就是80元的时候，消费者不仅要付出高额的价格来购买商品，购买这种商品的消费者也会降低到2个人。除此之外，垄断企业在高额利润的状态下，不会有强烈的意愿创新产品，这会导致市场的停滞不前，创新的积极性也会受到损害。

价格歧视一定是不好的吗

完全价格歧视

价格歧视是针对不同的群体制定不同的价格。在完全竞争的市场，如农作物市场、生活用品市场中，信息完全透明、产品没有差异性，消费者可以从一个厂商迅速转移到另一个厂商，而且厂商完全没有制定价格的权利，就不存在价格歧视的可能。因为任何试图想要提高价格的产品销售者都将发现，没有人会向他们购买产品。然而，在卖方为垄断者或寡头的市场中，价格歧视则是很常见的。比如，前面的酒厂针对不同消费者制定不同价格的方法就是价格歧视，这种定价方式被称为“直接差异定价”。

直接差异定价虽然看起来简单易行，并且能保证企业得到高额的利润，但是这种方法在实际应用中却存在着很多困难。一是消费者的意愿价格难以测定，企业没有办法有效地知道每个消费者到底愿意出多少钱来购买产品。二是难以阻止消费者之间的转卖行为，也就是难以制定有效的策略阻止购买意愿低的消费者将产品卖给消费意愿高的消费者。如果某个消费者宣称自己的消费意愿是20元一瓶酒，但是当他拿到酒之后，可以转手卖给消费意愿是100元的消费者，这会导致直接差异定价的失败。三是这种差异定价方法的成本过高。由于企业需要知道每个消费者或者某个特定消费人群的消费意愿，并对他们进行区分，避免他们相互交易，这会造成市场细分、定价等方面的成本过高。

直接差异定价又被称为“一级价格歧视”，也叫作“完全价格歧视”，这是一种极端的价格歧视，在现实中很少发生。

麦当劳的甜品为什么“第二杯半价”

除直接差异定价，还有两种价格歧视，分别是“二级价格歧视”和“三级价格歧视”。这两种价格歧视在现实生活中应用较多。二级价格歧视是垄断者对购买者偏好的多样性有所了解，虽然不能观察到每一个消费者的特性，但可以通过一些销售策略在不同的消费者之间进行价格歧视。或者说，一个垄断的卖方可以根据买方购买量的不同，收取不同的价格。比如，电信公司根据客户每月上网时间的不同，收取不同的价格：对于使用量小的客户，收取较高的价格；对于使用量大的客户，收取较低的价格。

再看一个例子，麦当劳等快餐店经常采用“第二杯半价”策略，这是一种典型的二级价格歧视手段。麦当劳知道有人特别爱吃甜品，他们愿意一次多买几份，但是有些人对甜品的需求一般，一次只愿意购买一份。麦当劳知道，那些爱吃甜品的人由于需求量大，可以给他们一定的优惠以促使他们购买。比如，一份甜品的价格为10元，即使价格降为7元，如果能卖出更多的甜品，麦当劳的利润也要比按10元钱仅卖出一份要高。问题是，没有人会在自己的脑袋上贴上“我是甜品爱好者”的标志。麦当劳并不能区分，谁是甜品爱好者，谁对甜品的需求一般，但是通过销售策略，也就是“第二杯半价”的方式，甜品爱好者会自动展现出消费倾向，这让麦当劳可以把两类消费者区分开来。

再比如，一家水果店专门卖橘子，它开始的标价是5元/斤，这时，对面开了一家水果店，也卖橘子，定价为4.5元/斤。由于两家的橘子并没有明显的差别，第二家水果店的橘子价格低，消费者就会一窝蜂地到第二家店买橘子。第一家店的老板并不想展开价格战，于是，他想了一个策略，一斤橘子的价格依然为5元，但是如果买得多就有优惠：购买2斤橘子减2元，买5斤减6元。消费者会计算，如果买1斤橘子的话，还是到第二家店划算。但是如果买2斤，每斤橘子的价格就变成了4元；如果买5斤，每斤橘子就是3.8元。这样，通过定价的方

法，第一家店就把消费者大体分为两类：第一个类消费者对价格不敏感，只需要买1斤；第二类消费者对价格敏感，“爱占便宜”“哪怕买回去吃不完坏了，也要买”。所以，企业通过为不同类消费者制定不同的价格，可以获得较高的利润。

二级价格歧视存在的理由是“规模经济”，也就是随着销量的增加，企业需要付出的边际成本降低。即消费者购买的量越多，每多购买一个产品，企业需要消耗的成本越低，在这种情况下，企业喜欢大批量采购的消费者，愿意为大批量采购的消费者提供较低的价格。

为什么星巴克咖啡在中国比美国贵

三级价格歧视是对不同市场的不同消费者实行差别定价，从而在高价格的市场上获得高额利润，在低价格的市场上获取普通利润。在三级价格歧视里，垄断厂商拥有消费者的信息，能够把握消费者愿意支付的价格信息。三级价格歧视是最普遍的价格歧视形式，包括特定的国家价格、成员折扣价格、学生价格等形式。

星巴克对同样一杯咖啡，在中国售出的价格要高于在美国的，这便是一种三级价格歧视。因为通过市场调查，星巴克发现，中国消费者愿意为一杯咖啡支付的价格要高于美国消费者愿意支付的价格，这样，提高在中国销售的咖啡价格就能获得高额利润。很多奢侈品企业会针对不同国家制定不同的产品价格，大多数奢侈品在欧美的出售价格要低于其他地区的价格，这便是一种三级价格歧视。根据不同国家制定不同的价格，企业需要较好地地区别两个国家的消费者。如果不能较好地区别的话，消费者就可以从价格较低的国家购买产品，卖到价格较高的国家，进而进行套利。当套利行为发生时，企业要维持价格歧视便需要付出较高的成本。

除了根据不同国家进行价格歧视外，企业还可以通过不同的消费者进行价格歧视。比如，在单反相机的“发烧友”看来，好的单反相

机镜头是必需品，价格再高，他们也愿意购买。而对于普通的摄影爱好者来说，镜头就并非必需品，如果定价太高，他们可能会选择不买。为了攫取高额的利润，厂商就会对“发烧友”制定较高的价格，而对普通爱好者制定较低的价格，怎么才能实现呢？一个有效的方法就是用时间来控制，当新的镜头销售之初，先定出较高的价格，这时“发烧友”会出钱购买。过一段时间，当“发烧友”的需求普遍满足后，厂家再降价销售镜头，来满足普通消费者。这个过程就是三级价格歧视，厂家通过时间的不同，把消费者分到两个不同的市场：发烧友在价格较高的市场，普通消费者在价格较低的市场。

商场、饭店常常在报纸上、网络上、宣传单上派发优惠券和抵用券，这些优惠券、抵用券也是三级价格歧视的一种形式。比如，一家高档的饭店本来服务的对象是高端人士，这些人没有优惠券，也会来这家饭店用餐。服务小部分高端人士后，饭店还是有很多空位。为了得到更多的利润，饭店肯定希望在保证原有顾客的情况下，适当降低价格，服务更多的顾客。如果饭店直接降低价格，就会使从高端人士那里获得的利润降低。一个常用的方法就是派发优惠券，优惠券可以区分出两类消费者：一类是价格不敏感的消费者，不论有没有优惠券，都会来饭店用餐；另一类是价格敏感的消费者，在有优惠券的时候会选择来饭店用餐，在没有优惠券的时候就不来饭店用餐。这样，价格不敏感的消费者会以原价支付餐费，他们不愿意花费时间来收集优惠券；而价格敏感的消费者实际上以较低的价格获得了相同的服务。饭店通过三级价格歧视的方法，不用降低价格，便从两类消费者身上都获得了利润。

三级价格歧视能够存在的主要原因是企业可以将消费者进行区分，并且消费者之间不会进行交易。价格歧视从名字上来说，由于包含了“歧视”两个字，可能会与“不好”“负面”等词意联系起来。确实，通过价格歧视的方式，垄断企业可以获得高额的利润，从而攫取更多的“消费者剩余”。但是，从前面饭店的例子可以看出，在垄断市场上，如果没有价格歧视，心理价位较低的消费者可能根本没有

机会或者必须付出较高的代价才能获得垄断产品。当价格歧视存在的时候，心理价位较低的消费者也就有机会消费垄断产品，这其实是一种帕累托改进，对市场也是有利的。

与价格歧视常联系在一起的一个名词是“倾销”。倾销的直接表现是产品在别国的销售价格大大低于在本国的销售价格，这其实也是三级价格歧视的一种形式。但是倾销行为发生时，企业在别国销售的产品定价大大低于产品的成本，也就是说，企业在其他国家进行的是亏本经营。而企业进行倾销的目的是打击别国的竞争对手。当竞争对手退出市场后，企业可以获得垄断地位，从而获取高额的利润。倾销行为会对市场的自由竞争造成损害，因此，WTO（世界贸易组织）对倾销行为是严格禁止的。但价格歧视却能在一定程度上为消费者提供福利，这种行为是被允许的。

春运期间，火车票该不该涨价

每每临近春节，大多数人都会面临一个难题：火车票难买。春运期间，会有几亿人从一个地方去往另一个地方，再在短短的几天内返回，这不管对哪个国家来说都是一个巨大的挑战。10多年前，春运期间，火车站售票窗口前会排起长长的队伍，“黄牛”在当时的环境下应运而生。很多无法在窗口买到火车票的人，只能选择从“黄牛”手里购买高于票面价格10倍甚至几十倍的火车票。随着高铁的开通以及互联网的发展，火车运力大大提升，但与春节的需求相比，火车运力还是明显不足。虽然我们现在不需要现场排队，能从网上买到火车票，但春运期间购票的人太多，往往是售票时间一到，几秒钟火车票就售罄了。在这种情况下，“黄牛”从线下走到了线上。他们不再通过排队买票，而是从网上抢到票后，再转卖给其他人，收取高额中间差价。

其实，现在的火车运力已经提高了很多，平时出行，很多人能够买到合适的火车票。但由于春节的特殊性，公众的出行需求突然增大，火车票“一票难求”的问题多年来难以解决，但从经济学的角度来看，这个问题其实是很容易解决的。

是什么导致了火车票“一票难求”的问题

火车票“一票难求”的根本原因是“供不应求”，也就是需求大于供给。从前面章节我们知道，在自由竞争市场中，只要需求大于供给，就应该提高产品的价格。因为随着价格的上升，需求会逐渐减小，而厂商由于价格的上涨也愿意提供更多的产品，这会让整个社会的福利水平提高。

火车票市场并不是自由竞争市场，而是垄断市场。铁路运输行业有天然垄断的倾向，原因在于铁路建造的前期投入成本巨大，但后期运输成本相对较小，这就如同我们前面说过的电力行业。企业若为同一个人铺设两套铁路系统，一方面企业无利可图，另一方面会造成巨大的社会资源浪费。因此，大多数国家的铁路运输行业都采取了垄断的方式。

在垄断状态下，如果定价权交给了企业，那么企业会利用自己的垄断地位，获取高额的利润。企业会努力把握公众的需求，也会知道春运期间公众对火车票的需求会变为类似对必需品的需求。即便火车票的价格上涨很多，很多购票者依然会选择购买火车票。如果平时的火车票价格为200元，那么在春运期间，购票者愿意为火车票付出的价格可能会达到1 000元，甚至更高。因此，如果火车票的定价权在企业手里，那么企业至少会定出两个价格，一个是平时价，一个是春运期间的价格。

更极端的情况是，企业可以通过拍卖的方式，确定谁能获得火车票。既然火车票处于短缺状态，那么一定有人愿意为火车票付出较高的价格。如果企业能够区分出这部分人，以较高的价格把火车票卖给愿意支付高价的人，那么企业就能赚取高额的利润。最极端的拍卖方式，就是前面所说的一级价格歧视，每个人在网上对火车票给出自己愿意支付的价格，出价最高的那部分人获得火车票。比如，平时的火车票价格为200元，但有人愿意出2 000元买春运期间的火车票，有人愿意出1 000元，有人只愿意出200元。现在只有1 000张火车票，铁路公司可以根据每个人愿意支付的价格，把火车票卖给出价最高的那1 000个人。

铁路公司获得了高额的利润，但对于整个社会来说，矛盾却增加了。由于火车票在春运期间类似于必需品，大家不得不为获得一张火车票而付出沉重的代价，这会使社会成本急剧增加。因为大部分人会觉得，铁路公司通过垄断获得了高额的利润，对于整个社会来说是不

公平的。因此，大多数国家采用的方式是：火车票的定价权掌握在政府手里。企业失去了定价权，便不能随意提高价格获得高额的利润。

为什么火车票价格不能在春运期间上涨

在考虑了社会公平问题之后，铁路公司提高春运期间的火车票价格还是公平的吗？

春运期间，火车票是供不应求的，谁能获得火车票成为政府考虑的重要问题。也就是，政府应该以什么标准来确定谁应该获得火车票。比如，一种方式是按年龄来获得火车票，年龄大的人应该得到火车票。这样一来，年轻人就没有动力努力奋斗，只要等着年龄增长就可以了。另一种方式是排队，也就是谁愿意付出更多的排队成本，即时间，谁就能获得火车票。通过排队，铁路公司实际上是把全社会每个人的时间成本做了一个排序。这意味着，时间成本越低的人越有机会获得火车票。平时工作不忙、每小时收入较低的人，有时间排队，这些人便有机会获得火车票。那些没有时间排队、工作较忙、每个小时能赚更多钱的人，不愿意花时间排队，得到火车票的机会就少。

由此可见，每一种获得火车票的方式，都要先确定一个获得火车票的标准。那么，提高火车票价格呢？提高火车票价格意味着谁有钱，谁就有机会得到火车票，这其实不管对于谁来说都是一个正向激励，也就是通过价格的方式，给了全社会一个指挥棒，只要你努力赚钱，让整个社会的总福利增加，你就有机会获得火车票。所以，从这个角度来看，铁路公司通过提高价格来区分谁能获得火车票，谁不能获得火车票，是相对通过排队、特权、年龄等方式更加公平的一个方式。同时，提高春运期间的火车票价格，能够激励铁路公司在春运期间加开火车，这样，也就提高了整个社会的总福利。

看起来问题得到了解决，即春运期间应该提高火车票价格。但是，社会中总有一部分人因为各种原因，没有办法提高自己的收入水

平，比如身体有残疾或者个人在成长中因某种因素，无法得到良好的教育，从而在社会上的竞争力较弱。那么，这部分人就面临着一个巨大的困境：永远买不到火车票。又比如，农民工考虑到自己辛苦一年才积攒一点儿钱，不愿意支付较高的价格购买火车票。这样，农民工群体很可能面临春运期间永远无法回家的问题。有人可能会说，他们可以选择错峰回家，比如过完年再回家。但按照中国的传统，回家过年对于每个人的意义重大。因此，如果剥夺农民工春运期间回家的权利，会造成巨大的社会成本，也就是一个群体对现有制度会产生不满。

这也就是国家及铁路公司并不会在春运期间提高火车票价格的原因。在供不应求的状态下，排队让低收入群体能够拥有获得火车票的权利，而“黄牛”的存在，让高收入群体能够发挥自己的收入优势，获得火车票，这实际上是一种能够有效区分两种群体，并在发挥价格指挥棒的前提下，兼顾公平问题的制度安排。随着互联网的普及，网上抢票的方式出现，这种方式让大家觉得公平。虽然这会牺牲一部分社会福利，但能够有效降低社会成本。

由此可见，仅从经济成本来看，在春运期间提高火车票价格是应该的，但将社会成本纳入考虑范畴的话，则不应该提高春期间的火车票价格。

当公司决定裁员的时候，哪种办法最好

供不应求的问题在很多领域都曾经出现过，不同的解决方法会带来不同的结果，这给了我们很多教训及启示。计划经济时代，由于物资匮乏，很多商品，比如自行车，都处于供不应求的状态。为了解决供需矛盾，当时国家采取了“凭票购买”的办法，即就算你有钱也不行，你只有拥有了某件商品的“票证”，才有资格买这件商品，比如，买油需要“油票”，买自行车需要“自行车票”，买糖需要“糖

票”。在这种制度安排下，钱变得不那么重要，“票证”成为比钱更重要的东西。于是，人们不再想办法赚钱，而是想办法拿到票证。而票证的分配集中在少数管理者手里，即获得权力变成了比获得金钱更重要的事情。因此，这种制度安排实际上是鼓励人们去获得权力，进而得到分配票证的可能性，这会导致腐败行为的不断产生。

裁员的发生意味着公司运行出现了问题，而公司选择裁员表明公司想要让自己的运行走上正轨，如何有效地解决裁员问题，是公司是否能够提高赢利能力的重要基础。通常有两种方法可以供选择：一个是公司主动裁员，将工作效率低、不负责任的员工辞退；另一个是公司降低所有人的工资水平，等员工主动辞职。这两个选择实际上是为裁员制定了两个不同的标准。第二个选择，也就是降低所有人的工资水平，等员工主动辞职，让公司看起来似乎更人性化，但这个选择是要看谁的时间成本更低。那些找不到其他工作、能够忍受低工资的员工，愿意在公司耗更长的时间。而那些能够找到其他工作、不能忍受低工资的员工会主动辞职，但这些员工是公司真正想要留下来的人。由此可见，第一个选择才是公司在辞退员工时真正应该采用的方法。

为什么平台才是最赚钱的大赢家

股票市场为公众所熟知，你认为谁是股票市场中最赚钱的人？散户肯定不是，散户暴露了高风险，10个散户中能有1个在赚钱就不错了。上市公司呢？上市公司能够在股市里筹集到大量的资金，老板能趁着公司上市获得丰厚的资本收益。但是，大多数上市公司想要赢利，还是要立足于自己所在的行业，只有真正在本行业赚到了钱，才能获得利润。庄家呢？庄家通过操纵市场，确实可以从股票市场获得高额利润，但是操作市场是非法行为。庄家通过操纵市场获得高额利润，需要面临法律的制裁，这相当于庄家面临了很高的法律风险。其实，在股票市场真的赚到钱的是证券公司。不管是散户、上市公司，还是庄家，想要在股票市场操作，便需要给证券公司缴纳“佣金”。证券公司存在的作用实际上是为股票交易提供一个平台，并为交易的各方提供相应的服务。虽然对于散户来说，每一次交易的费用很低，可能只是几元钱，但这些“佣金”对于证券公司来说，却是零风险且接近零成本的。股票市场上的操作次数越多，证券公司能够赚到的钱也越多，这就是平台能够赚到钱的一个重要原因：风险极低。

什么是平台经济模式

当下，平台经济成为一个流行名词，很多赢利能力良好的公司采用的都是平台经济模式，比如苹果、谷歌（Google）、阿里巴巴等公司。平台经济模式是现在很多公司得以生存的重要原因，也是未来世界经济发展的一个重要商业模式。只有对平台经济模式进行充分了解、分析并进行创造性应用，公司才不会在市场竞争中陷入不利的境地。

平台经济的意识其实由来已久，除了股票市场外，传统行业中报纸的运行模式其实也是平台经济模式。报纸本身的发行并不赢利，一份报纸能够卖到几元钱，就属于高端报纸了。而报纸的发行有印刷、销售、运输等多种成本，报社还需要支付作者一定的稿费。因此，报社通过发行报纸来赚钱几乎是不可能的。《新京报》在刚刚创建的时候，每发行一份报纸还会附送一瓶饮料。也就是说，报纸是免费送给读者的，而一瓶饮料的费用少说也要1元钱。因此，报纸发行本身是亏损的，那么，为什么报社还有意愿发行报纸呢？答案是报社可以通过广告费来赚钱。报纸的发行量越大，在上面做广告的厂商越多，广告费也就越高，这便是平台经济模式的一个应用。报社实际上是在做一个平台，在这个平台上，作者可以发表文章，读者可以阅读到有价值的文章。报社要让报纸这个平台尽量大，读者、作者尽量多，进而可以吸引更多的厂商来做广告。

平台经济模式发展背后的逻辑

我们在前面谈到过，现代公司能够迅速成长的一个重要原因是经营权和所有权的分离。公司所有者是投资人和股东，这些人有钱、有实力投资更多的公司，但他们没有直接经营公司的经验及能力，也没有直接经营公司的精力。经营者，也就是公司的日常管理人员，拥有经营公司的专业知识及精力，但往往没有创立公司的资本。而现代公司经营权与所有权的分离，使这两种人可以进行合作，他们通过发挥各自的优势，提高公司的赢利能力。

平台经济模式得以发展的本质是让基础平台与专业应用之间的分离成为可能，这也是专业化不断提升的结果。报社对报纸的出版、发行在行，但不一定对写作在行，作家对写作很在行，但对发行、出版不在行。因此，报社通过提供平台，让作者在这个平台上发表作品，可以让双方共赢。阿里巴巴、淘宝也是如此。实体的商店由于地理位

置、经营成本等方面的限制，只能服务于本地区甚至本小区的客户。阿里巴巴、淘宝为这些店提供了一个平台，它们就可以为全国的客户服务。这个平台的宣传、推广由平台经营者负责，商店只需要关注自己在平台上的推广就可以。这实际上是将平台与具体应用两者区分开来，通过专业化的方法让双方都能够关注自己擅长的事情，从而提高了效率。

淘宝是如何做大的

一是应用的增多让平台本身的风险降低，赢利能力提高。淘宝在创办之初，如果没有商家愿意在上面卖东西、没有买家愿意在上面买东西，会面临随时倒闭的风险。但随着淘宝用户的不断增多，只要用户数量稳定、交易量存在，那么，淘宝倒闭的风险就很小。虽然淘宝的卖家会倒闭、买家也会选择不再在淘宝上买东西，但当买、卖双方的数量非常大的时候，双方进入和退出的数量就能保持稳定。这样，交易量便会维持在一定的高度，只要交易量存在，淘宝便可以从提供广告、金融等服务方面获得利润。

二是用户量的增加为平台带来了不可替代性。各个产品的用户都有一定的黏性，即用户由于对产品和品牌的忠诚、信任和良性体检而产生依赖感并想要再次消费的期望。比如谷歌、百度是信息搜索服务的平台，随着用户对特定搜索引擎的使用会对这个搜索引擎产生黏性，当有新的搜索引擎出现的时候，用户不会转而使用新的搜索引擎，而是习惯性地继续使用原来的搜索引擎，这为百度、谷歌等产品带来了不可替代性。我们在第一章讨论过，这样的不可替代性可以为平台带来接近于垄断的地位。

三是平台起到了中介作用，可以大幅度降低成本。很多平台提供的主要服务是信息服务，以提高用户选择产品的透明度，增加信息的流动性。比如苹果公司生产的智能手机本身所能提供的服务是平台

性、基础性的，除了打电话、发短信、视频通话（FaceTime）等为数不多的应用外，苹果公司最主要的应用是应用市场（App Store）。应用开发商可以在上面提供应用，用户从多达上万个应用中选择自己需要的，这其实是使垄断性竞争变成自由竞争。如果没有苹果手机的平台，用户可能需要自己收集各类应用。由于信息流动的迟滞，用户很可能需要花较多的时间比较各个应用的好坏。通过应用市场这个平台，用户可以省去查找、比较等时间和金钱成本，便能找到满足自己需求的应用，这其实是平台的重要作用之一。

互联网本身就是一个巨大的平台，在互联网发展初期，它被称为“虚拟世界”，当时人们主要通过它进行游戏、交友等活动，较少把实体的经济、工作等搬到网上。随着互联网在各行各业的推进，淘宝将零售业搬到了网上，QQ、微信等把人际交往搬到了网上，支付宝、微信等又把金融服务搬到了网上。这样，互联网不再是“虚拟世界”，而是“现实世界”的一部分。在这个转变过程中，互联网起到了对资源重新配置的作用，这极大地提高了经济效率。从小处来说，在互联网发展之前，小卖部想要找供货商，需要到批发市场去一家家谈，这不仅会消耗大量的成本，也很难更换供货商。随着互联网的应用，互联网平台效应让买方可以从多个卖家那里询价，减少现场谈判的时间和金钱成本。而物流的专业化，也让物流成本大大降低，这促进了经济效率的提高。从大处来说，互联网的发展促进了行业的重新洗牌，进而促进了资源向更有效率的方面配置。比如，淘宝的发展，减少了实体店的租金成本，卖家可以以更低的价格销售产品，买家能用更低的价格买到产品，这实际上增加了双方的福利。

随着平台效应的放大，现在社会的生产、消费关系发生了巨大的改变。纵观历史，原始社会由于生产效率极其低下，几乎没有剩余产品。每个人都需要劳动，因为不劳动，就意味着要处于挨饿的状态。随着生产效率的提升，奴隶社会剩余产品开始出现，但剩余产品的数量极少。不过，这也意味着有一小部分人可以不劳而获。为了满足这一小部分人不劳而获的需求，社会制度变得异常严苛，其他大多数人

需要以奴隶的方式存在。到了农业社会、资本主义社会，生产效率逐渐增加，剩余产品逐渐增多，这意味着大多数人劳动、大多数人消费成为可能。随着现代社会，特别是互联网社会的发展，社会的专业化程度不断上升，社会效率逐步提高，这使少数人生产、绝大多数人消费成为可能。比如，原来一个煤矿或者一个钢厂需要几十万名工人，现在的互联网公司只需要几千人甚至上百人就能满足一个行业的需求，这便是平台经济模式给我们带来的巨大好处。



第三章

货币与宏观经济



贸易最初是以“以物易物”的形式出现的，随着货币的出现，商品经济得以快速发展。历史上，货币的形式多种多样，最初的货币为贝壳，后来发展到金、银、铜等铸币，现代社会的货币大多是纸币。随着互联网金融的发展，“无现金社会”或许是人类社会发展的方向。货币在最初产生时，只是发挥了“媒介”的作用，增加商品交易的便利性，但现代社会的货币却反过来影响了商品交易的本身，甚至在“金融危机”不断出现后，对于社会的影响越来越大，本章就是讨论货币与宏观经济之间的相互影响。

钱是从哪里来的

货币是每个人生活中必不可少的组成部分，购买生活必需品、发工资、投资等都离不开货币。货币的形式是多种多样的，有的货币是现金形式的，有的货币是支票或者信用卡形式的，有的货币以银行存款的形式存在银行里，有的货币被投到公司里变成股票或者债券，这些货币可以相互转换，比如现金可以变成债券，债券也可以变成现金。

为什么交易需要货币

市场需要货币是因为交易的存在。人类社会初期，经济是极不发达的，人们通过简单的劳作可以得到或拥有的物品的种类很少，数量也很少，因此人们之间的交易十分简单，虽然我们常听说原始社会人们用一把斧头可以换三只羊，可这是真的吗？仔细推敲，在最初交换的时候是没有羊的，因为人类养羊的时代比较靠后，所以当时换的都是日常使用的能够留下和保存的东西，如骨针和兽皮等。在偶尔的物品交易中，我们会发现一种物品的价值是用另一种物品的交换价值表现出来的，如果一把斧头能换来一根骨针，那么斧头的价值就是一根骨针。

随着人类社会的进步，剩余的物品越来越多，有了羊、猪、牛，有了农作物，这时候物品交易能够顺利达成的概率就在下降。举个例子，如果全社会只有两种物品，那么易货就是A换B和B换A，即交易很容易达成。当第三种物品出现的时候，交换方式就有了6种，当你想要用A去换B，而交易的对方手里只有C的时候，交易就很难达成。如果有4种物品需要交换的时候，就有24种可能性，你和某一个交易对象交换

某一特定物品的时候，交易成功的概率只有1/24。当出现50种、100种物品的时候，以物换物就变得极难实现了。

这时候人们发现，大家愿意要什么，就变得很关键，如果大家都愿意要骨针，那么你就可以把物品先换成骨针。如果大家都想要羊，那么你就可以先换成羊，再用骨针或羊去交换自己想要的东西。不管使用什么样的物品进行交换，只要大家普遍认可，这就是一般等价物。一般等价物在各个地方都是不同的，即使在同一个地方，随着时间的变化，也会不同，但最终都殊途同归，全世界将一般等价物认可为黄金、白银等贵金属，这些金属的好处是能够长时间保存，最后成为我们所说的货币。

货币是怎么被“创造的”

如果有人问你，我们每天使用的货币是怎么“创造的”，你应该怎么回答呢？你可能觉得只要中央银行印足钞票，货币就产生了。事情确实如此，但也并不仅仅如此。

我们先来看看每个国家有几种类型的银行。每个国家都有一个中央银行，这是第一种银行，比如中国的中央银行就是中国人民银行，美国的中央银行是美联储。中央银行的终极目的是通过制定货币政策，将通货膨胀维持在社会可接受的水平，同时尽量促进就业。我们都知道，通货膨胀率过高，会造成市场的波动，甚至会影响整个社会的安定，因此，为了保证通货膨胀在一个可控制的范围内，中央银行需要对货币的总量进行控制，防止过快的通货膨胀，但同时也要防止通货紧缩。中央银行本身属于国家职能部门，并不以营利为目的。国家的第二种银行是商业银行，比如中国的四大国有银行（中国银行、建设银行、农业银行、工商银行），它的主要目的是通过吸收存款、放出贷款获得利润。

我们来看商业银行的运作逻辑。当个人将存款存入商业银行之后，商业银行并不是将存款一直放在金库里等你随时取。商业银行会将存款贷出去，通过存、贷款之间的利息差额来获得利润。比如，你将100元存到银行，一年后取出，利率是4%，也就是4元钱的利息。银行拿到你的钱之后，需要找到愿意借钱的公司或个人，以超过4%的利率贷出去，才能获得利润。如果银行能找到一家公司并以10%的利率将钱贷给这家公司，那么一年后，银行获得10元的收入，除去支付给你的4元利息，银行还能获得6元的盈利。因此，当你的钱存入银行后，并不是一直在银行里，而是会被贷出去。不过，银行考虑到有人总会取钱，也不会将所有钱都贷出去，而是留下来一部分作为银行储备金，来应付随时的取款。

如果银行按照商业运作的原则，准备好足够的银行储备金供客户日常取款，而客户也对银行的信用有良好的心态，知道随时能取到钱，那么银行就能稳定运行。但是，如果某家银行为了追求更多的利润，将大量的银行储备金贷了出去。这时，如果某个人来取款，发现银行没有钱，那么这个人就可能会产生恐慌：是不是这家银行马上就要破产了？自己的钱会不会打水漂？于是，他会将自己的钱全部取出来。如果消息扩散，所有的人都知道银行可能没办法支付自己的本金，那么，所有人都会同时去银行兑现，这时“银行挤兑”就出现了。即使银行本来的信誉很好，贷款也没有问题，也没有一家银行能应付所有人的挤兑，因为毕竟会有一部分的资金被贷出去。

为了防止商业银行逐利的冲动，中央银行会对商业银行要求最低的银行储备金率。假定银行储备金率为10%，这意味着，商业银行每收到100元的存款，会将10元放在金库里，等待客户取款，将剩余的90元贷给企业。货币便是通过商业银行“创造”出来的。

假设中央银行印刷了100元人民币投入市场，某个企业拿到了这100元钱。企业并不会以现金的形式保留这100元，而会将100元存到商业银行，慢慢花。如果这时银行储备金率为10%，那么商业银行拿到

100元钱后，会存下10元，将90元贷出去。拿到这90元贷款的企业，会将90元存回到银行。商业银行拿到这90元，会将9元钱留下来，把81元贷出去……这个过程不断重复，货币就是在这个过程中被不断“创造”出来的。我们可以看到第一次的时候，中央银行发行了100元，经过商业银行的运作，第二次创造了 $100 \times (1-10\%) = 90$ 元的货币。第三次创造出 $90 \times (1-10\%) = 81$ 元的货币。市场因为中央银行发行的100元，可以创造出 $100 + 100 \times (1-10\%) + 100 \times (1-10\%)^2 + 100 \times (1-10\%)^3 + \dots + 100 \times (1-10\%)^n$ (n 为无穷大) = 1 000元的货币。

因此，如果准备金率为10%，最初发行的100元货币会通过商业银行，让整个市场有1 000元的货币流通量。如果提高准备金率，银行能够贷出去的钱会减少，创造的货币也会减少。我们经过简单计算可以得出，如果准备金率为20%，100元的货币最终会变成500元。如果准备金率降低，比如变为5%，整个市场因为发行的100元货币，最终会产生2 000元的货币。简单的公式就是100元（中央银行发行的最初货币量）除以银行准备金率。

钱是怎么从中央银行到民众手里的

我们用简单的几句话解释一下，中央银行是怎么将钱投放到市场上的。造币厂造出货币之后，货币会被放到国库中，中央银行的一个重要职责就是对国库进行管理。这时，如果中央银行觉得市场上的钱少了，它并不会将钱随意投放到社会上，也不会随机找到某个人把钱送给他。中央银行对货币进行调节的方法叫公开市场操作，也就是和银行、证券公司等进行债券或外汇买卖。如果中央银行觉得现在市场上的钱太多了，想要回收一部分钱，就可以向商业银行和证券公司卖出债券或外汇，这些债券或外汇就不能在市场上进行交易。通过这种方式，钱被回收回到国库，市场上的货币流动性降低，能预防通货膨胀。同理，如果中央银行觉得现在有通货紧缩的压力，即现在市场上

的钱少了，它会通过买进债券或外汇，把钱“交换”给银行和证券公司，从而增加市场上货币的总量。

从上面的例子能够看到，市场上的货币类型有不同的流动性。比如现金的流动性最大，你可以直接用现金来支付账单、消费。银行存款的流动性稍差，同样是存款，活期存款的流动性比定期存款流动性要高。如果你想要使用存款来进行消费，需要到银行排队或者通过手机软件将存款变为现金才能使用。债券的流动性相对来说更差，因为很多时候，债券公司对债券的提现有一定的规定，如提现者要提前通知债券公司或者多长时间内不许提现等。股票的流动性相对来说也差，如果你拥有某个公司的大量股份，想要提现，很可能要经过董事会的同意。

什么是狭义货币供应量、广义货币供应量

根据不同类型货币的流动性，每个人会选择持有不同比例的货币。

你如果认为自己3个月后会买房，需要大量的货币支出，就不会选择一个5年期的债券。你如果认为自己未来很长时间内都不会有大额支出，那么可能倾向于选择存款，甚至是债券、股票，而不是持有现金。M1（狭义货币供应量）、M2（广义货币供应量）就是用来反映不同流动性货币总量的指标，其实除了M1、M2，还有M0、M3（最广义的货币供应量）等。

M0指的是流通中的现金，也就是除了银行里存在的现金之外，市场上民众手里现金的总量。M1是M0加上企业的活期存款。因为企业的活期存款很容易变为现金用来进行消费以及购买产品。M2是M1加上定期存款、居民的储蓄存款、其他各种类型的存款以及证券公司的客户保证金。当然，还有M3的提法，M3是M2加上国库券、银行汇票和商业票据等。

由于M1的流动性很强，如果其增速很快，那说明大家都想把现金拿在手里，在这种情况下，意味着市场上的消费冲动很强烈。如果M2的增速很快，M1相对较慢，那说明大家都以银行存款的形式持有货币，这就意味着市场上的消费冲动较弱，大家都想用存款来投资。通过对M1、M2进行监控，中央银行知道当下的市场走向，并能够制定相应的货币政策，从而稳定市场，或者推动市场发展。

通货膨胀一定不好吗

所有商品的价格都是由货币来表示的，比如一件羊毛大衣的价格是1 000元，一斤苹果的价格为5元。在金属货币时代，由于黄金、白银的产量是一定的，商品的价格可以保持一定的稳定性。但是到了现代社会，所有国家流通的货币都变成了纸币，纸币的供应可以说是无穷无尽的。当中央银行发行的货币量高于市场的需求时，买方手里的钱增多。在市场上买东西时，买方能出更多的钱，商品的价格会升高，这时通货膨胀就产生了。

什么是通货膨胀

这里要指出的是，只有当一个社会中所有商品或者大多数商品的价格都普遍上涨的时候，通货膨胀才会产生。如果只有一小部分商品价格上涨，还有一部分商品价格在下降，那么总体计算下来，可能产生通货紧缩，也就是整体价格在下降。现实中，我们为了计算通货膨胀率，不可能将所有商品的价格都算出来，只能选择其中有代表性的商品进行计算，这些商品叫作“一篮子商品”。因此，如果某年你感觉房价上涨很快，但统计局公布的数据中通货膨胀率比较低或者通货膨胀并没有发生，那你也不用质疑统计局，因为房屋可能并没有被放到“一篮子商品”中，也就是统计局计算通货膨胀率时，没有将房屋价格考虑在内。原因在于，房屋交易并不直接涉及每个人，从市场的全部商品交易来看，房屋交易的社会关注度虽然很高，但重要性并没有那么大。

通货膨胀率是宏观经济学的概念，但为了解释起来方便，我们拿一个卖酒的厂家来做说明。如果某个国家今年只发生了一次交易，一

个酒厂卖了一斤酒给某个消费者，且这斤酒的价格是5元钱。那么这个社会所需要的货币供应量就是5元。如果中央银行在第二年发行了6元的货币，而第二年，全社会的交易也依然是一斤酒，那么，这斤酒的价格就会变成6元，这时通货膨胀就发生了，通货膨胀率为 $(6元 - 5元) \div 5元 \times 100\% = 20\%$ ，现实生活中的通货膨胀就是这么发生的。

其实，由于货币只是交易的媒介，且中央银行不以营利为目的，它意识到自己的行为会导致通货膨胀，从而将要发行的6元钱直接送给消费者，那么通货膨胀的发生是没有意义的，因为市场上一斤酒到底是5元还是6元并不重要，只要交易发生，就会让买卖双方的福利同时增多。

通货膨胀发生时，消费者的财富被掠夺了

通货膨胀的危害在于，普通民众以货币计算自己所拥有的财富，而货币的发行权在政府。回到刚才的例子，中央银行并不是每年收回公众的货币后，再发给公众，而是通过多印发货币的方式来提高货币供应量，比如在第二年，中央银行多印发1元钱，这1元钱并不会免费送给个人使用，而是会由政府来使用。这样，消费者手里还是只有5元钱，由于政府手里多1元钱，便可以 and 这个消费者一起到酒厂购买酒。第一年消费者用5元钱买到了一斤酒，第二年由于政府和消费者一起来，酒厂将酒价提高到6元，消费者只能购买到一斤酒的 $5/6$ ，剩下的 $1/6$ 到了政府的口袋。这样，通货膨胀发生时，消费者的财富实际上被政府剥夺去了一部分。

第一次世界大战之前，金本位是国际上的主要货币制度，也就是所有商品都用黄金来计价，当时从没发生过恶性通货膨胀。但是“一战”之后，由于商品经济的发展，市场上的交易量增多，这时黄金远远不够用，于是越来越多的国家抛弃了这一货币制度，改用纸币作为本国的货币。德国就是在这种背景下发生了恶性通货膨胀。当时，根

据“一战”的停战协议，德国需要赔偿战胜国大量的战争损失，这部分赔款理应由政府来负担。当税收不够时，政府便开始通过发行债务的方式向公众放债，当债务逐渐到期，政府却没有办法偿还。这时，政府有一个很方便的选择，就是发行货币。发行货币的成本很低，因为造币厂就在政府手里，而发行货币可以帮助偿还债务，又可以方便政府购买服务。

由于货币发行权在政府手里，它甚至不需要多印钞票，只要提高最大面额就行。比如现在市场上纸币的最大面额为100元，政府只要印出1 000元的就能解决当下的很多问题。当市场上突然出现大量货币的时候，商品的价格开始上涨。如果民众明确知道商品价格只是上涨一倍就会停止，那事情还好办，因为大家不会有价格将继续上涨的预期。但是实际生活中，商品价格上涨会让民众产生商品价格上涨更多的心理预期。有了这个心理预期之后，民众拿到工资后的第一反应是赶紧花出去，换成商品。于是，供不应求的现象发生了，商品价格继续上升，通货膨胀率继续升高。政府为了购买需要的服务，就不得不印更多的钞票，这就是恶性通货膨胀一旦发生，就很难抑制的原因。德国于1924年发行了人类有史以来最大面额的100万亿的马克纸币，津巴布韦也有过恶性通货膨胀的经历。

防止恶性通货膨胀的“货币局制度”

我们回顾一下恶性通货膨胀的发生过程：当政府面临财政困难的时候，有强烈的印钞票冲动来弥补财政收入的不足，这就会导致严重的通货膨胀。当恶性通货膨胀发生时，政府会付出沉重的成本，因为民众往往会对政府失去信心，甚至会推翻政府。因此，有些国家为了防止政府掉进恶性通货膨胀的深渊，便不使用自己国家的货币。比如，巴拿马、厄瓜多尔、帕劳等多个国家就主动放弃了自己国家的货币，将美元定为流通货币。

除了直接采用别国货币来避免通货膨胀外，还有一种较为“强硬”的货币制度，叫货币局制度，货币局规定了本国货币与某一外国货币的固定交换比率，并且对本国货币的发行做特殊限制以保证履行这一法定义务。

中国香港长期以来实行的就是货币局制度。货币局制度要求本国或者本地区发行货币时，必须有等值的外汇储备作为保障，并且严格限定汇率，汇率没有改变的空间。香港规定每发行1元的港币，就应该有相应的美元作为储备。这个结果实际上与直接使用美元作为法定货币的结果相近，香港主动放弃了随意印刷货币的权力。这可以保证境外投资者对港币的信心，不用担心港币的贬值。正是这个原因，几十年来，中国香港的金融业得到了飞速的发展。

为什么美元会成为世界货币

到此为止，通货膨胀似乎只有坏处，没有好处，真的是这样吗？答案是否定的。其实，温和的通货膨胀可以刺激经济增长，但从长期来看，通货膨胀并不会对经济起到任何刺激作用。比如，今年一斤土豆的价格是2元，明年所有人的收入都增加一倍，土豆的价格变为4元一斤，这并不会对经济造成任何影响。但是从短期来看，由于通货膨胀并不是在所有领域瞬间完成的，而是会渐渐渗透到不同领域，这便可以促进经济的增长。

当中央银行决定向市场上投放更多的货币时，它通过公开市场操作，将这些货币放到商业银行。商业银行拿到这些货币之后，可以增加对企业的贷款力度。企业如果发现今年容易拿到贷款，便有冲动进行更多的投资。这时，企业虽然有了更多的钱，但是并不会马上给员工涨工资。过了一段时间后，企业的利润增加了。员工发现，市场上很多企业都在赚钱，就意识到现在可以向老板提涨工资的要求。而企业有了比以往更多的利润，也有能力为员工涨工资。这样，工资性收

入开始增加。员工的工资上涨，就能有更多的钱用于消费。商场、饭店等服务提供商发现顾客不断增加，它们便有了提高价格的可能。于是商品价格开始上涨，社会的整体通货膨胀发生了。但是在这个过程中，货币逐渐向不同行业扩散，经济增长得以实现。由此可见，较为温和的通货膨胀不仅不会对社会有害，还能刺激经济的增长。2008年“次贷危机”之后，美国实行了多次“量化宽松”政策，其实际上是想通过增加货币供应量，推动温和的通货膨胀，从而达到复苏经济的目的。

很多国家为了保持货币的稳定，直接选择将美元作为本国货币，有些国家或地区通过货币局制度，让自己的货币紧紧“盯住”美元，这便给了美元一个巨大的好处：美元变成了世界货币。本国政府印发本国货币，实际上是对本国人民征税，该税被称为“铸币税”。如果所有德国人一共拥有1 000亿德国马克的现金，这时，德国中央银行再发行1 000亿德国马克的现金，就意味着政府将每个人的钱都“稀释”成原来的1/2。这些钱投入市场之后，原来的商品价格如果为1元，现在就会变为2元。每个德国人并没有因为政府印发货币而得到更多财富，但商品价格却涨了一倍，这便相当于民众被征收了50%的税。

由于几乎所有国家的外汇储备都是美元，因此，多印发美元意味着美国政府不仅向本国民众“征税”，还向其他国家民众“征税”。因为随着美元发行量的增加，每个国家手里美元的外汇储备都会贬值。这也是别的国家，比如日本、英国实行“量化宽松”政策时，没有国家反对，而美国实行“量化宽松”政策时，其他国家几乎都反对的原因。

为什么明明租房更划算，房价却还是这么高

房子的基本价值是用来住的，所以，房子不管是自己的还是租来的，只要能够提供相同的“服务”，也就是只要能用来住，就提供了相同的价值。从这个角度来说，一套房子现在的成交价格应该和这套房子未来能够收回的租金相同，这样，这套房子才是物有所值的，这是房租与房价之间的基本关系。如果现在房子的销售价格过高，我们完全可以选择租房子，因为省下来的钱可以用以储蓄或者消费。用简单的数字来做说明，理论上，如果一套房子的产权是70年，每个月的租金是1万元，一年租金是12万元，70年的租金是840万元，即这套房子的最高价格应该是840万元。但是现在，在北京、上海、深圳这些一线城市，租金1万元一个月的房子的价格大多超过1 000万元。并且，金钱是有时间价值的，今年的1万元与明年的1万元的价值完全不同，今年的1万元与70年后的1万元的价值也完全不同。那问题就来了，所有人都知道租房比买房便宜，那为什么房价还这么高呢？

金钱的时间价值

今年的1万元与一年之后的1万元价值不同，它们的价值差可以用利率来计算。如果利率是5%，那么今年的1万元就应该与明年的 $10\ 000 \text{元} \times (1+5\%) = 10\ 500 \text{元}$ 相同。换句话说，在利率是5%的情况下，明年的10 500元与今年的10 000元相同。如果利率变为10%，那么今年的1万元就相当于明年的11 000元。如果利率为2%，那么今年的1万元应该与明年的10 200元的价值相同。我们再反过来看，如果利率是5%，那么明年的1万元与今年的多少钱相同呢？我们要把上面的计算过程反过来，即 $10\ 000 \text{元} / (1+5\%) = 9\ 523.8 \text{元}$ 。如果利率为10%，那么明年

的1万元，就相当于今年的10 000元/ $(1+10\%)=9\ 090.9$ 元。如果利率为2%，那么明年的1万元，就相当于今年的10 000元/ $(1+2\%)=9\ 803.9$ 元。

将明年的钱计算为今年的钱的过程叫“现值计算”，即把未来的钱计算成现在的。那么后年的钱呢？计算过程一样，如果利率为5%，今年的1万元到了后年就变成 $10\ 000\text{元} \times (1+5\%)^2=11\ 025$ 元。后年的1万元，相当于今年的 $10\ 000\text{元} / (1+5\%)^2=9\ 070$ 元。那么，70年后的1万元相当于今年的多少钱呢？ $10\ 000\text{元} / (1+5\%)^{70}=328.66$ 元。也就是70年后的1万元只相当于今年的328.66元。我们可以这么理解，如果利率是5%，现在的328.66元，把它以复利的形式存到银行，那么70年后是1万元。

如此来看，如果每年拿到12万元的租金，连续拿70年，价值应该远远小于840万元。如果每年拿到12万的租金，连续拿70年，并且市场利率是5%，那么拿到的所有钱的现值是232万元。也就是说，你当下拥有232万元和每个月拿1万元的租金且连续拿70年的价值相同！

如果理解这个问题有难度，那我们来看另一个例子。假设因为拆迁，你拿到了1 000万元的拆迁款，这个钱以现金的形式放在你的手里，似乎不合适。于是，你咨询银行，想让银行给你推荐一个理财产品。理财经理考虑之后，为你量身定做了一款理财产品。你把1 000万元全部存到这家银行，作为回报，银行每年给你20万元，并且这20万元是无期限的。只要有人拿着合同过来，银行就同意支付给他20万元。也就是说，子子孙孙每年都能到银行拿到20万元。他告诉你：“经过前面50年的领取，你就可以把所有本金都拿到了。50年之后，不管是你来，还是你的孩子、孙子来取钱，都是在拿红利了。”这个理财产品是不是很诱人？

在你做决定之前，我给你一个选择。假设现在的市场利率是2.5%，这已经很低了，2015年之前的5年期固定存款利率曾经达到5%以

上。在2.5%的利率下，你将1 000万元作为存款存到银行，每年能够拿到1 000万元 $\times$ 2.5%=25万元的利息。并且，你可以永远不动本金，每年取出利息。这样，不管到什么时候，只要利率为2.5%，你就能取到25万元的利息。这么看来，那个理财经理的方案并不合适，问题出在哪里呢？答案是未来的钱和现在的钱的价值并不相同，不能简单地加起来。如果现在的利率是2.5%，那么在银行存入800万元，每年能拿到的利息收入是800万元 $\times$ 2.5%=20万元。因此，那个理财经理提供的方案的实际价值是800万元。

我们用数学方法计算现值，可以用下面的公式。假定利率是 r ，每年的收入是20万元。第一年的收入现值是20万元/ $(1+r)$ ，第二年的收入现值为20万元/ $(1+r)^2$ 。如果连续两年，每年的收入都是20万元，那么这两年的收入现值就是20万元/ $(1+r)$ +20/ $(1+r)^2$ 。如果连续五年的收入都是20万元，这五年的收入现值就是20万元/ $(1+r)$ +20万元/ $(1+r)^2$ +20万元/ $(1+r)^3$ +20万元/ $(1+r)^4$ +20万元/ $(1+r)^5$ 。如果是永久的收入，每年都是20万元，现值是20万元/ $(1+r)$ +20万元/ $(1+r)^2$ +20万元/ $(1+r)^3$ +20万元/ $(1+r)^4$ +20万元/ $(1+r)^5$ +.....20万元/ $(1+r)^n$ (n 为无穷大) 这是一个等比数列，通过公式，我们知道这个无穷数列的结果为20万元/ r 。即如果利率是5%，那么现值就是20万元/0.05=400万元，如果利率是4%，那么现值就是20万元/0.04=500万元。

永久产权和70年产权到底差多少

了解了现值的概念之后，我们再来看一个网上经常讨论的例子。许多国家的私人房产都是永久产权，中国的则是70年产权，那么70年产权与永久产权是不是差很多呢？要想比较两者的差别，还是要计算现值。我们假定每年房子可以为业主带来 a 元的收益，这个收益可以通

过租金收入的形式来体现。其实，我们计算时会发现，两者每年到底带来多少收益并不重要。假定银行利率是 r 。那么，永久产权能够带来的收益就是 a/r ，这可以通过刚才的公式计算得到。70年产权的房子带来的收益是 $a/(1+r) + a/(1+r)^2 + \dots + a/(1+r)^{70}$ 。只要连续计算70个数值，并相加就可得到，其实，这也有一个公式，70年的收益现值是 $a \times [1 - 1/(1+r)^{70}] / r$ 。两个现值进行比较，可得知70年产权的现值是永久产权的 $1 - 1/(1+r)^{70}$ ，那么这个数到底是多少呢？如果 r 是5%，那么这个数就是0.967。也就是说，如果市场利率是5%，那么70年产权相当于永久产权的96.7%。如果 r 是10%，那么这个数就是0.9987，也就是说，如果市场利率是10%，那么70年产权相当于永久产权的99.87%。如果 r 是2%，那么这个数就是0.7499，也就是说，如果市场利率是2%，那么70年产权相当于永久产权的74.99%。如果 r 是4%，那么这个数就是0.9357，也就是说，如果市场利率是4%，那么70年产权相当于永久产权的93.57%。从这个角度来看，70年产权与永久产权的差距并没有我们想象的那么大，保守估计，市场的投资回报率，或者说国际上公认的比较合理的长期利率应该是4%，也就是说，70年产权应该相当于永久产权的93.57%。

涨价的预期，推高了房价

现在，我们回答这个问题：为什么房租这么便宜，房屋价格还这么高呢？

第一个方面，我们计算时没有考虑房屋本身的增值。如果房屋的价格不上涨，那么仅仅考虑房租，并计算现值是完全没问题的。但是，考虑到未来房屋价格的上涨，并且在当前环境下，中国房屋价格每年的上涨幅度很大，这就造成了人们对房屋价格还会继续上涨的预期。在这种预期下，房屋的性质就发生了改变，房屋不仅是用来住的，还拥有了投资的属性，因此，现值计算时必须考虑房屋未来增值

的可能，将这部分价值加入现值中，房屋的现价就肯定会涨起来。在发达国家，由于房屋价格的上涨幅度并不是那么大，房租的现值接近于购买房屋的价格，这也就是发达国家很多人愿意租房而不愿意买房的原因。

第二个方面，国家对租房市场的保护不够。国外成熟的租房市场对承租方有较为完善、全面的保护。比如，租房时重要的一条原则是“买卖不破租赁”原则，也就是说不管房屋的所有人是谁，都应该保护租户的利益。这意味着，当房子处于承租状态的时候，业主是没有办法将租户“赶”出去的，即使房屋所有人发生了改变，原来的合同也是有效的。但在中国，由于法律对承租方的保护力度不够，常常发生房屋所有人以任意理由将房子收回的情况。在一些旅游城市就有过类似的情况，当这个城市的旅游业还不发达的时候，房屋租金不高，租户以较低的价格承租了房屋。几年后，旅游市场逐渐成熟，租户的收入在增加，房屋所有人就开始以各种理由增加租金或者试图终止合同。正是这种法律制度的不健全，使公众更倾向于买房而不是租房，这也就不断推高了房屋的价格。

只有黄金才是硬通货

当你辛辛苦苦赚钱的时候，有没有想过一个问题：付出那么多的努力，仅仅得到几张纸，真的值得吗？也有人可能会说：只有黄金才是硬通货，纸币是靠不住的。确实，历史上很多国家都是将黄金作为基本货币。白银也曾经大面积流通，比如中国古代就以白银作为流通货币，但白银和黄金有一个基本的兑换比例，人们使用白银也是因为它可以按一定的比率兑换成黄金。那么，你努力后仅仅得到几张纸，真的值得吗？你所获得的并不仅仅是几张纸，而是这个社会给你的“信用”。我们下面就来看看，信用是怎么在社会中发挥作用的。

现代货币的本质是“信用”

第一次世界大战之前，各国采用的货币政策都是基于金本位的，也就是每个国家虽然发行纸币，但是规定纸币可以以一定的比例兑换成黄金，各国政府都有义务随时给公众兑换黄金。为什么有了黄金，政府还要发行纸币呢？原因是全球的黄金产量是一定的，这会造成一个问题，那就是随着市场交易量的不断增加，黄金远远不够，这会影响市场的繁荣。理论上，纸币的供应没有极限，因此不会影响市场的繁荣程度。但为了让人们放心使用纸币，政府承诺黄金可以与纸币兑换。“一战”之后，虽然各国还承诺在金本位的基础上发行纸币，但是在经济普遍增长，各国都需要大量货币来满足本国市场的情况下，每个国家都希望大量黄金流入本国，不希望黄金流入其他国家。于是，欧洲的主要国家都用行政命令的方式禁止黄金流出，但通过这种方式留在本国的黄金依然没有办法完全满足市场的需求。随着本国国内经济的增长，货币需求量随之增加，于是各国开始降低黄金与纸币

的兑换比例。正是这种对黄金的需求加大了各国之间的矛盾，由此造成了国际冲突的加剧以及国内经济危机的爆发，这也是第二次世界大战爆发的经济原因。

鉴于两次世界大战之间的那段时间，各个国家的货币相继贬值，造成市场动荡，美国便提出并建立起了布雷顿森林体系（Bretton Woods System）。布雷顿森林体系的核心内容是，各国的货币和美元挂钩，美元和黄金挂钩。当时，国际确立了35美元可以换购一盎司黄金的官方标准。即其他国家可以随时拿美元向美国政府要求兑换黄金。布雷顿森林体系让美元拥有了“世界货币”的地位，从此之后，美元成为国际清算的支付货币和各国的主要储蓄货币。布雷顿森林体系为“二战”之后国际经济的复苏打下了坚实的基础。通过美元和黄金挂钩的形式，各国可以不再竞相储存黄金，只要储存美元即可，而美元本身的供应量实际上是无穷的。

随后的10多年，由于世界上很多国家的经济都依赖美国，它们主要向美国购买货物，这样，它们实际上就需要将黄金支付给美国。在这种情况下，美国承诺的美元与黄金的兑换比例是可行的。20世纪60年代之后，欧洲以及日本等国经济发展起来，这些国家与美国之间的贸易发生了改变，美国逐渐需要向这些国家购买商品。虽然在购买商品时，美国支付的是美元，但随着这些国家储备的美元增多，它们开始要求美国将兑现黄金的承诺付诸实践。1968年3月的前半个月，美国黄金储备流出了14亿多美元，仅3月14日一天，伦敦黄金市场的成交量便达到了350吨~400吨，破了纪录。在这种情况下，美国失去了维持美元与黄金挂钩的能力，于是布雷顿森林体系瓦解。其他国家也逐渐放弃了本国货币与美元的固定汇率，而是转为“浮动汇率”，这意味着，市场上如果对某种货币的需求增加，这种货币的价格就升高；如果对某种货币的需求减弱，这种货币的价格就降低。

随着布雷顿森林体系的彻底瓦解，当今世界的货币政策完全建立在“信用”的基础上。实际上，纸币本身的价值并没有多少，但当我

们认为它有与它的面值相当的价值时，它便拥有了这样的价值。2016年11月，印度发布了“废钞令”，废除当时在市场上流通的面值为500元与1 000元的卢比钞票。一夜之间，印度的500元与1 000元钞票不能再在市场上流通，存有钞票的人只能到银行将这些钞票兑换成新币才能继续使用。由此可见，每个人手中的钱都是建立在“信用”的基础上的，如果这些钱被宣布没有了原有的价值或者所有人都不再接受这些纸币，那么，这些钱就变成了废纸。

前面讨论过的“银行挤兑”问题，也是对信用体系的一个说明。而布雷顿森林体系遗留下来的一个问题，也引起了公众对“信用”问题的讨论。在布雷顿森林体系下，随着德国经济的复苏，它赚到了大量的美元资产，并将其换成了黄金。由于当时处于冷战时期，德国担心华约组织（Warsou Pact）会入侵，所以没有将黄金运回本国，而是放在了纽约美联储大楼的楼底下。其实不止德国，很多国家基于各种考虑也将黄金存储在那里。据美联储官网数据，截至2015年，这里的金条约有508 000根，重达6 350吨，其中将近2 000吨的黄金属于德国。美联储的黄金储量占全球官方储备的25%~30%，但其中只有5%的属于美国。更为引人注意的是，对于这么多存放在美联储的黄金，德国从20世纪50年代开始就没有审计过。

21世纪之后，有德国官员曾递交申请，希望德国总理可以对德国存放在美联储的黄金进行一次审计，当时的德国总理也表态希望对这些黄金进行审计。但随后不久，德国总理宣布放弃对这些黄金进行审计的计划，并且公开宣布，不会到美联储对这些黄金进行查看。为什么？原因在于美联储并不会真的将这些黄金存储在大楼下面，它会存储一部分黄金，比如600吨，也就是总量约的10%，以供其他国家兑换。其他的大量黄金会被贷出去，用来增值。德国总理知道，依美国强大的经济实力，如果德国提出将所有黄金运回，美国是可以办到的，但是德国真的要到美联储楼下去查看黄金，很可能会向世界公布一个事实：美联储没有那么多黄金。这样，日本、英国等国的民众会对政府施加压力，要求将存储在美国的黄金运回，于是其他国家对美

联储的“挤兑”便发生了。美联储迫于压力，一定会大量回购黄金，这会造成国际黄金市场的动荡，并摧毁美元的国际货币地位，导致美元的急剧贬值。而其他国家的外汇都是以美元的形式存储，这会导致外汇储备的大量贬值，由此造成的是“双输”的结局。可见，国际市场、国际贸易也是建立在“信用”的基础上的。德国不查看自己的黄金储备，也是基于维护信用的考虑。

金融大鳄索罗斯是如何狙击泰铢的

自布雷顿森林体系瓦解之后，大部分国家放弃了固定汇率，转而采用浮动汇率，浮动汇率是根据市场上的供求关系确定的。我们来看泰铢和美元之间的关系，如果现在市场上对泰铢的需求很旺盛，那么，有很多人希望用美元来买泰铢，这时，泰铢的汇率就会上升，与此相对应，美元相对于泰铢的汇率会下跌。如果市场上对泰铢的需求疲软，或者大家想要将泰铢换成美元，那么，泰铢的汇率会下跌，美元相对于泰铢的汇率会上涨，这便是浮动汇率的意义。

实践中，由于国际贸易频繁，为了稳定市场，一些国家都使用自己的外汇储备来将汇率稳定在一个平稳的水平，甚至是固定水平。比如，泰国政府发现旅游旺季来临或者年景好的时候，很多国家的人会来泰国旅游或者其他国家的企业会购买泰国的产品，这时，其他国家的公民或者企业需要将手里的美元换成泰铢进行消费，泰铢相对于美元会升值。反之，当旅游淡季来临或者年景不好的时候，泰铢就会贬值。这种频繁变动的汇率会对经济造成不好的影响，在年景好的时候，别国消费者可能由于泰铢升值而选择不来泰国消费；年景差的时候，泰铢虽然贬值，但别国消费者也没有意愿来。因此，为了稳定市场预期，泰国政府会动用本国的美元储备。当泰铢面临贬值压力的时候，也就是市场上有较多的人想要卖出泰铢时，泰国政府就反向操作，卖出美元、买进泰铢，抑制泰铢的贬值。当泰铢面临升值压力的

时候，也就是市场上有较多人想要买进泰铢时，泰国政府就卖出泰铢、买进美元，抑制泰铢的升值。

1997年之前，泰国政府一直通过这种方式将泰铢的汇率稳定在一个固定水平，当时的汇率大概为每25泰铢兑换1美元。索罗斯（Soros）认为其中有赚钱的可能，他先筹集了10亿美元的美元债券，提前半年，将这些美元债券抵押给泰国政府，兑换成250亿泰铢，约定在1年之后，归还250亿泰铢，换回这些债券。半年之后，索罗斯把这些泰铢在市场上卖出，对泰铢造成贬值的压力。当时泰国政府大概有400亿美元的储备，索罗斯只有价值10亿美元的泰铢，按理说，只要泰国政府在外汇市场上把这些泰铢买回来就能保持泰铢的稳定汇率。毕竟，10亿美元对于400亿美元的外汇储备来说只是很小的比例。但索罗斯在外汇市场上卖出泰铢的同时，在期货市场上对泰铢唱空，也就是只要泰铢下跌，索罗斯就能赚到钱。索罗斯在期货市场上的投入额也为10亿美元，但期货市场上有杠杆效应，当时的杠杆率为10%，也就是索罗斯可以在期货市场上卖出100亿美元的泰铢。期货市场上卖出的100亿美元，对于泰国外汇储备来说，已经算不少了，不过看起来，泰国政府还是能应付的。但随着索罗斯卖出大量泰铢，市场上出现了恐慌，也就是很多人都预期泰铢会贬值。因此，其他人也开始卖出泰铢，即发生了类似“银行挤兑”的现象。

当卖出了大约200亿的美元储备时，泰国政府意识到自己没有办法应对持续的大量泰铢卖出，于是，泰国政府开始对泰铢进行贬值。泰铢从25泰铢兑1美元降到30泰铢兑1美元，这恰恰印证了外汇市场投资者的恐慌预期。大家意识到，泰铢已经开始贬值，并可能会继续贬值。于是，更多人开始卖出泰铢，泰铢继续贬值。当泰国政府的外汇储备最终耗光时，泰铢只能采用浮动汇率，泰铢的大面积贬值开始了。最终，市场上大约有1 000亿美元的资金来冲击泰铢，泰铢的汇率降为50泰铢兑1美元。这样，索罗斯用5亿美元购买了250亿泰铢，换回当初抵押在泰国政府的10亿美元债券。索罗斯在泰国政府那里通过债

券的形式赚取了5亿美元。而在期货市场，随着泰铢的贬值，索罗斯赚到了多达几十亿美元的利润。

索罗斯正是通过破除泰国政府信用的方式，使用10亿美元的资本，撼动了泰国政府400亿美元的外汇储备，并赚到了几十亿美元的利润。1年之后，索罗斯又在国际市场上开始唱空港币，想要用同样的方式来对港币进行狙击。香港的外汇储备规模与泰国相当，如果不出意外，索罗斯依然能够在香港外汇市场上获得高额的利润。但中国政府在国际上发布了一项声明，那就是中国政府愿意动用所有外汇储备保证香港港币汇率的稳定。这份声明有效阻止了索罗斯对港币的狙击，原因是中国的外汇储备要比泰国和香港的总和还要多得多，索罗斯无法通过一己之力耗光中国的所有外汇储备。也正是这个原因，一纸声明就能稳定国际市场上的预期，能够为港币的信用做担保，从而避免港币重蹈泰铢的命运。

人民币与美元如何愉快地玩耍

我们大致了解了汇率的形成过程，也知道了浮动汇率是根据市场的供需关系形成的。现在，我们想知道的是，汇率到底意味着什么。拿人民币兑美元的汇率来说，1949年以来，人民币兑美元的汇率经过了几次重要的调整。在计划经济时代，西方国家普遍对我国实行经济封锁，而我国对外的经济贸易主要体现为几个外贸公司的经营活动。个人对外汇的需求很少，当时的外汇事务由中国银行统一管理。与之相适应，当时人民币兑美元的汇率是官方制定的固定汇率。这时的固定汇率只是作为编制计划和经济核算的标准，只在外国货币贬值或升值时做相应调整，人民币汇率与对外贸易联系并不密切。很长一段时期内，人民币兑美元的汇率维持在2.4618元人民币/美元的水平，不过也曾达到1.5元人民币/美元的高位。

从改革开放到1993年，我国实行的是双重汇率制，也就是官方会公布人民币与美元的兑换价，企业或者个人到银行兑换货币时，采用这个汇率；同时，也允许市场根据实际确定一个市场调节价，企业和个人可以在市场上根据市场价格进行人民币与美元的兑换。1994年开始，我国取消双重汇率制，开始实行固定汇率，汇率固定在8.7元人民币/美元到8.2元人民币/美元的水平。之后11年的时间，人民币兑美元的汇率一直稳定在这一区间，很少发生大的变动。2005年开始，人民币与美元的兑换比率开始下降，逐渐变为6元多人民币兑换1美元。

不同阶段，人民币汇率都有哪些意义

首先，汇率的意义是什么呢？在资本市场上，一国的货币价值较高，就意味着这个国家货币的需求较大。在贸易方面，如果1美元能够

兑换4元人民币，就意味着同样一件商品，应该通过汇率换算之后，在两个国家卖同样的价格。也就是说，一个汉堡在中国卖4元人民币，在美国就应该卖1美元，这样，汉堡在两个国家的价格才相等。如果不一样，就意味着“套利”可能性的存在。比如，汉堡在中国卖4元人民币，在美国卖2美元，根据4元人民币/美元的汇率，就意味着在美国这个汉堡的价格为8元人民币。这样，在中国花4元人民币买一个汉堡，到美国再以2美元的价格卖出去，把2美元换成人民币可以变成8元人民币，购买者就能在这一单生意中获得4元人民币的利润。当然，对于这个人来说，他会面临着运输成本、食物变质等问题。但是对于石油、钢铁、煤这样标准化的产品，并且运输成本随着贸易量增大可以忽略不计的情况下，套利是可能的。当市场上套利行为不断增多的时候，汇率就会发生变化。为了理解方便，我们还以汉堡为例，如果越来越多的人从中国买汉堡到美国去卖。那么，越来越多的人会用美元来换人民币，这样，人民币的需求不断增加，便面临着升值的压力。于是，人民币会不断涨价，直到人民币兑美元的汇率变成2元人民币/美元为止，此时，汉堡在中国卖4元人民币与在美国卖2美元是相同的，套利行为便不存在了。贸易市场便是通过套利行为使外汇市场达到合理水平的。

这里需要说明的是，习惯上，人民币与美元的兑换采用的是人民币/美元这个单位。在这个单位下，数值的增大标志着人民币的贬值，数值的减小标志着人民币的升值。也就是说，当人民币与美元的兑换价格从6元人民币/美元变为8元人民币/美元时，人民币贬值、美元升值；当人民币与美元的兑换价格从6元人民币/美元变为4元人民币/美元时，人民币升值、美元贬值。

人民币贬值好，还是升值好

人民币到底是贬值好，还是升值好呢？有人说，考虑到爱国情结，汇率应该是越高越好；有人说，汇率低能够促进出口，所以，汇率应该越低越好。其实，汇率对不同的人有不同的含义，因此，不能单纯地说汇率越高越好，或者越低越好。当人民币贬值的时候，1美元能够兑换的人民币增多，外国人能以更低的价格买到中国的产品，这时，出口就会增加，这对中国企业的出口是好事。当人民币升值的时候，意味着1美元能够兑换的人民币减少，1元人民币能够兑换的美元增多，这样，外国产品对于中国人来说，价格便会变低。这时，对于进口来说就是好事，而中国消费者的购买能力也会变强，能够购买更多的国外产品。由此可见，人民币的贬值和升值对不同的人会产生不同的影响。

计划经济时代，中国企业多为国有企业，并且以进口国外的产品为主，为了让企业更好地生存，采用了较高的汇率，当时为2元人民币/美元左右，这有利于中国企业进口外国产品。

改革开放后，中国一度实行双重汇率制，官方的汇率为5元人民币/1美元，同时，允许市场汇率的存在。在市场上，人民币兑美元的汇率为8元人民币/美元。这实际上是在给企业福利，当企业想要从国外进口产品的时候，可以采用官方的汇率5元人民币/美元，采购原材料。当企业的产品出口时，可以将卖出产品得到的外汇，以8元人民币/美元的汇率兑换成人民币。一方面，中国企业的对外竞争力增强；另一方面，随着出口产品的增多，中国政府能够得到更多的美元储备。理论上，如果每个人或者每个企业都可以自由买进或卖出美元，双重汇率制提供了“套利”的空间。比如，从官方渠道以5元人民币/美元的汇率买进美元，然后再到市场上，以8元人民币/美元的汇率卖出美元，这样，一次买卖可以套利3元人民币。为了防止这种套利行为的发生，政府采用了“外汇管控”的方式，对民众能够购买的外汇额度进行限制，有效地防止了套利行为的发生。

1994年开始，双重汇率制变成单一汇率制，官方、市场的汇率统一为8元人民币/美元。在统一汇率的过程中，政府将汇率定为较低的一档。这意味着，出口企业的产品相对来说更加好卖，也就是会刺激出口量的增加。随着出口量的不断增多，10多年的时间里，中国外汇储备不断增长。现在，中国成为外汇储备，特别是美元储备最多的国家。那么，是不是外汇储备越多越好呢？

为什么中国会成为美国最大的债权人

当中国拥有了外汇储备后，企业会发生什么呢？中国企业将产品出口到国外，获得了美元。想要在国内使用这些美元，企业必须将它们换成人民币。于是，企业会将这些美元在银行兑换成人民币。这些美元到银行后，就变成了外汇储备——美元储备。如果企业获得的是日元，那么它们就会变成日元储备。银行将这些外汇统一交给中央银行，中央银行会对这些外汇进行统一管理。外汇储备的一个好处是可以稳定外汇市场，比如泰国有足够的美元储备，便能避免1998年的金融危机。但是，中央银行并不会将这些美元存在金库不使用，因为只是放着，会造成浪费。由于美国是美元的主要使用国，中央银行会把美元储备投到美国，以赚取利息收入。

为了避免风险，保证美元储备的价值，中央银行多数情况下会选择购买美国债券来存储美元。这样，在中央银行手里的实际上是美元债券。随着中国政府的美元储备不断增多，购买的美元债券也在不断增加，在这种背景下，中国成了美国政府的最大债权人。成为最大债权人并不意味着中国政府有特权，反而意味着风险的增大。由于美元债券是以美元结算的，比如我们今年购买100美元的美元债券，明年美国政府应支付104美元的到期债务。等到第二年，美国政府完全可以通过多发行货币的方式，来稀释这些债券的价值。极端一些，当债务到

期时，美国政府可以直接发行相应面值的债券支付给债权人，这便会导致中国外汇储备价值的降低。

实际上，2009年以来，随着美国“量化宽松”政策的推行，美元开始了逐渐贬值的历程，这也导致中国外汇储备价值的下跌。为了应对这一困境，中国开始逐渐减少美元储备总量，并逐渐增加欧元、日元等外汇储备量。当外汇储备中一国货币储备量占比过大的时候，会使风险增大。当外汇以多国货币进行储备时，风险会降低。比如都是美元储备，美国经济的涨跌就会造成外汇储备价值的忽高忽低，但是如果外汇储备中有美元、日元、欧元等多类货币，其中任何一个国家经济的好坏对外汇储备的影响都会变小。



第四章

一切社会问题，都是经济问题



经济学的本质是让人学会如何做出选择，生活中的很多问题看似错综复杂，难以解决，但如果能将经济学的思想融入其中，获得正确的解决方法就不是不可能了。本章主要讨论贫富差距、创业以及金融方面与每个人息息相关的问题。

没有了贫富差距会如何

由于人与人之间是有差异的，比如每个人的身体素质不同，智力水平也有高有低，出生时家庭财富也不同，贫富差距也就成为每个社会不可避免的现实。“人生而平等”的观念在我们的教科书里存在了多年，因此，一提到贫富差距，很多人可能无法接受，但贫富差距其实也有积极作用。改革开放前的中国社会可以说是一个较平等的社会，贫富差距非常小。但是当时的社会，一方面“吃大锅饭”的思想盛行，所有人都希望有一个“铁饭碗”；另一方面，社会制度的安排并不鼓励大家去创业、追求财富，这导致改革开放前的社会活力水平极低。由此可见，如果一个社会没有了贫富差距或者贫富差距过低，社会活力就得不到激发。实际上，适当水平的贫富差距可以激发人们的创新精神并促使人们对物质财富进行追求。

基尼系数越高，贫富差距越大

一个社会的贫富差距水平可以用基尼系数来表示。基尼系数介于0~1之间，基尼系数越大，表示社会的不平等程度越高。如果一个社会的基尼系数是1，表示居民的收入分配绝对不公平，也就是社会中100%的收入都被一个人占有。如果一个社会的基尼系数是0，表示居民的收入分配绝对公平，也就是这个社会的所有人获得的收入完全一样，没有一丝差异。这两种情况只是理论上的绝对化形式，在实际生活中一般不会出现。我们通常认为，基尼系数低于0.2表示收入过于公平，而0.4是警戒线，因此基尼系数应该保持在0.2~0.4之间。低于0.2表示社会动力不足，高于0.4，社会将会不安定。中国改革开放前的基尼系数为0.16（绝对平均主义造成的），2007年已经超过警戒线0.4达到了

0.48，不过有关专家曾估计，由于部分群体隐形福利的存在，当时的基尼系数已经超过了0.5。当前，中国基尼系数高于所有发达国家（如日本基尼系数为0.3~0.35）和大多数发展中国家，这应该引起高度警惕，否则将会引发一系列社会问题，进而造成社会动荡。

虽然贫富差距可以有效地激发社会活力，但是现阶段，贫富差距过大已成为困扰世界的一个难题。2017年，瑞士信贷公司（Credit Suisse）发布的一项报告显示，现在世界的财富在不断向顶层人士集中。现在全球最富有的1%的人口拥有全球财富的50.1%，远高于2001年45.5%的水平。同样是在2017年，华盛顿智库政策研究所（Institute for Policy Studies）发表的《“生而有幸”为富人》（Billionaire Bonanza）年度报告显示，美国最富有的三个人——贝索斯（Bezos）、盖茨（Gates）和巴菲特（Buffett）的财富，超过了1.6亿美国人或6300万个美国家庭的财富总和，它相当于一半美国底层人口的财富总和。在美国，400位富豪的总财富为2.68万亿美元，等于美国64%的人口（即2.04亿人）的财富总和。而相比之下，美国家庭净财富的中位数是8万美元（不包括汽车），400位富豪的总财富相当于3400万个典型的美国中产家庭的财富。与此同时，美国19%的最底层家庭陷入财务困境，它们被称为“溺水家庭”（underwater household），即家庭净财富为零甚至是负数，这种现象在少数族裔中更常见，有14%的白人家庭划归此类，在非裔和拉丁裔中的比例分别为30%和27%。

其实，贫富差距增大并不可怕，只要能够通过努力，有才华、肯努力的低收入人士有机会成为高收入人士，那么贫富差距便会成为激励社会发展的一项动力。我们可以根据收入的高低将不同的人分在不同的社会空间位置中，个人收入水平的变动便可以称为社会垂直流动。一个良性的社会应该能让个人从低收入群体流入高收入群体，也能够从高收入群体流入低收入群体，这样的社会垂直流动可以分为代内流动和代际流动。如果一个人在一生中发生了收入水平的转变，从低收入转为高收入或从高收入转为低收入，那么，这样的流动被称为

代内流动。如果这样的流动是发生在不同代之间的，那就是代际流动，即相比于父辈，子辈的收入水平与父辈不同，不管是子辈从高收入群体流入低收入群体，还是从低收入群体流入高收入群体，这样的变化都是代际流动。

为什么富人越来越富，穷人越来越穷

在前面讨论过，个人的收益可以分为资本性收益和劳动性收益。简单来说，资本性收益是个人因为掌握某些资源而得到的收益，比如个人因为拥有土地资源或者拥有大量的财产，而得到的收益。劳动性收益指的是个人通过劳动投入而得到的收益，不管这种劳动是脑力劳动还是体力劳动，都需要个人投入时间、精力等个人资源，进而才能获得收入。我们知道，不管是资本性收益还是劳动收益，对于整个社会来说，福利都会增加。但是，资本性收益和劳动性收益却有另一种社会结果，那就是资本性收益如果过多，会导致贫富差距的加大。

由于资本性收益的来源是个人所拥有的资源，这就意味着由于富人比穷人的资源多，因此富人的资本性收益比穷人的多，而这会让富人更加富有、让穷人更穷。《21世纪资本论》（*Capital in the Twenty-First Century*）的作者托马斯·皮凯蒂（Thomas Piketty）曾用大量的数据证明，近100年来，资本的回报率已经远远大于经济的增长速度，这导致的一个后果就是贫富差距在近100年的时间里越来越大。由于劳动带来的收益远远低于资本带来的收益，这就表明，个人通过努力实现从低收入人士向高收入人士的转变可能性越来越小；而那些现在富有的人之所以富有，很大一部分原因是他的祖辈便是富裕人群。

当贫富差距成为一个社会现实，并且个人通过努力改变收入水平的可能性越来越小，那么处于社会底层的公众便会对社会产生质疑，

这个社会也必然会陷入动荡。因此，防止贫富差异过大就成为每个国家都面临的一项重要难题。

税收让富人补贴穷人，缩小贫富差距

缩小贫富差距的一个重要工具是税收。税收将富人的一部分财产收过来，补贴给低收入群体，这会让整个社会的财富重新分配，从而降低社会的贫富差距水平。

现在，各国征收的税收的类型多样，征收的方式也不同。一种重要的税收类型是流转税，它是在商品交易过程中所征收的税。比如，在面粉交易中，政府对每笔交易征收一定比例的税。这样的税收，对于穷人来说其实负担更重。因为不管是穷人还是富人，食物的消耗量差别不会特别大。但是，对于穷人来说，收入比富人低，因此，流转税所占的比例就要比富人的高。比如，穷人和富人每个月消耗的面粉都是100斤，都需要支付10元的税负，穷人一个月的收入是1 000元，他这部分税收的负担就是10除以1 000，是1%。富人的月收入是10 000元，对于面粉的税收，他只需要负担0.1%就可以了。这就意味着，这种税收对于越富的人负担越低，该税收方式被称为累退税。

另一种税收方式是累进税，是税率随课税对象数额的增加而提高的税。它是按照课税对象数额的大小，规定不同等级的税率。课税对象数额越大，税率越高；课税对象数额越小，税率越低。累进税纳税人的负担程度和负税能力成正比，它具有纳税人公平负担的优点。个人所得税便是一项重要的累进税。

累进税又分为全额累进税和超额累进税。全额累进税，是征税对象的数额被划分为若干等级，每个等级分别对应一定的税率，当税基超过某个级距时，课税对象的全部数额都按提高后级距的相应税率缴税。比如，全额累进税收费的方式为：如果全月应纳税所得额为5 000元以下，税率为10%；如果全月应纳税所得额为5 000~20 000元，税率

为20%；如果全月应纳税所得额为20 000元以上，税率为30%。若某人的应纳税所得额为6 000元，那么，他应该缴纳的所得税为6 000元 $\times$ 20%=1 200元。

全额累进税的计算方法简便，但税收负担不合理，特别是在级距的临界点附近，税负呈跳跃式递增，甚至会出现税额增加超过课税对象数额增加的不合理现象，不利于鼓励纳税人增加收入。超额累进税是把征税对象按数额的大小分成若干等级，每一等级对应一个税率，税率依次提高，纳税人应纳税所得额则依所属等级同时适用几个税率分别计算，将计算结果相加后得出应纳税所得税。

如果全月应纳税所得额为5 000元以下，税率为10%；如果全月应纳税所得额为5 000~20000元，超过5 000元的部分税率为20%；如果全月应纳税所得额为20 000元以上，超过20 000元部分的税率为30%。若某人的应纳税所得额为6 000元。那么，其中5 000元的税率为10%，超过5 000元的部分，也就是1 000元的税率为20%。这样，这个人应该缴纳的所得税为5 000元 $\times$ 10%+1 000元 $\times$ 20%=700元。个人所得税采用的便是超额累进税的方式。超额累进税让富人承担更多的税负，从而在一定程度上缩小社会的贫富差距。

打工或者创业，到底该怎么选

工作是每个人重要的人生组成部分，因此对工作进行选择是每个人的重要人生选择。在选工作时，我们有两个重要的选项：给别人打工和自己创业。很多人都曾经在打工与创业之间徘徊：我到底应该去创业还是打工呢？其实，对于这个问题，经济学家给出的简单方法是对创业的成本和收益进行对比。如果收益大于成本，就应该去创业，如果创业的收益小于成本，那就不应该创业。

沉没成本

这个看似简单的问题，其中有一个重要难题，就是如何计算创业的成本。比如一个人现在很想创业，也有较好的点子，但是他已经在公司工作了10来年的时间，虽然公司的工作氛围不是很好，工资也一般，可付出了这么长时间，他不愿意就此离开，离开的成本太高。这个成本应该算创业成本吗？答案是否定的，因为这一成本属于沉没成本，也就是不管你在这个公司工作多少年，这个成本都回不来了，所以不应该把它列入决策的成本考虑中。

如果这个例子不好理解，我再举一个简单的例子。几天前，你花钱买了一张电影票，要去看电影时，你才发现外面下起了雨。现在你面临的难题是：要不要看电影？大多数人都会在这样的抉择面前犹豫：如果去看电影，就需要打车，衣服也会被淋湿；如果不去看电影，买电影票的钱岂不是白花了？如果将金融知识运用到这个抉择中，选择就会简单一些。在买电影票上花的钱属于沉没成本，也就是不管你去不去看电影，这些钱都是已经花出去的。对于沉没成本，我们就应该忽略不计，也就是在做选择的时候，不应该考虑电影票钱这

个因素。那么在这种情况下，你真正应该解决的问题就变成了：看电影得到的收益是否能够补偿你打车、衣服被淋湿带来的成本及损失。如果你觉得这个电影足够好看，你情愿付出打出租车的钱也愿意让衣服淋湿，那就去看电影。如果你觉得这个电影还没有好看到这个程度，那就不去看电影。花在电影票上的钱不应该成为你做出选择的一个因素，因为不管你去不去看，钱都已经付出去了。

从心理学的角度来看，人们在决定是否去做某一件事情的时候，不仅仅会看这件事情对自己是否有好处，有多大的好处，同时也会看自己是否已经在这件事情上有所投入。如果一个人为了某件事情已经支付了一定的成本，不管是时间成本还是金钱成本，支付的成本越多，他就越不愿意放弃。但如果将这些沉没成本纳入考虑范围内，就会让抉择变得异常艰难，同时也会因为沉没成本的加入，而导致最后决策的失误。

创业者在创业的时候常常面临的是如何计算沉没成本的问题。比如，一个创业者选择了白酒行业作为自己的创业方向。第一年，为了能够进入白酒行业，他投入40万元租下一个厂房，租期为5年，投入20万元购买了一套酿酒设备。第二年，这个创业者发现，在自己进入这个行业之前，白酒市场已经处于高度饱和状态。同时，由于自己的产品没有竞争力，销量也很难提升。他经过计算后发现，每年的收入根本抵不过人工及材料等可变成本。与此同时，他觉得未来几年也没有好转的迹象。那么，他应该继续投入资金坚持下去，还是关闭自己的酒厂呢？考虑到房租、设备的投入，创业者可能不忍心关闭自己的酒厂。但由于未来酒厂运营的成本高于收入，也就是只会产生净损失，因此房租、设备的投入属于沉没成本，不应该纳入是否继续经营的成本考虑。

不过，有一些商家运用沉没成本来赚钱。比如，很多消费者有这样的经历，到饭店吃饭的时候，发现饭店有优惠活动，优惠的内容是“消费满300元返50元代金券”，这时，如果此次消费的金额是270

元，即使所有人都觉得这家饭店的饭菜并不好吃，等到结账时，服务员提醒：“你再消费30元就可以获得一张50元的代金券”，相信还是有人会选择接受这个建议，多消费30元来换取这张代金券。理由是：反正都消费270元了，不在乎多消费30元。其实，由于这次消费给你带来的体验并不好，你以后可能并不会再来，那么你应该将270元作为沉没成本，不应该作为你是否愿意拿到50元代金券的成本来考虑。

机会成本

选择创业，除了要避免考虑沉没成本外，还应该将机会成本纳入自己的考虑范围内。一个人如果放弃城市里的工作，选择回乡下去养鸡，每年的利润为50万元人民币，那么他的创业选择是否明智呢？乍看起来，他养鸡的年利润达到50万元，他似乎可以算是一个成功的创业者了。但是，如果他在城市某个大公司里做到高层管理者的职位，每年拿的工资是100万元，那么考虑到他放弃创业，而选择到公司工作，能够拿到的收益更高，他的创业就是失败的。这个成本就是机会成本，即选择时如果不做当下的事，而是做其他的事，能够得到的最高收益就是本次选择的机会成本。

由于所有的资源都有一定的稀缺性，比如金钱、时间等都有一定的稀缺性，当一个社会、一个企业或者一个人将一定的资源用来生产、经营某种产品或服务的时候，这些资源就不能同时用在其他方面。这就是说，这个社会、这个企业或者这个人所获得的一定数量的收入，是以放弃用同样的资源来生产或经营其他产品、服务所能获得的收入为代价的，由此，便产生了机会成本的概念。

如果投资者A可以投资股票，也可以选择将钱放到银行存起来。他在1月1日的时候，用1万元钱购买了某只股票，经过1年的操作，第二年1月1日的时候，投资股票的净收益为400元。如果他当时将这笔钱放到银行，1年期的定期利率为2.25%，扣除利息税后，他可以得到180元

的净收益。那么，这180元的收益就是A投资股票而放弃储蓄的机会成本。如果考虑到机会成本，那么A的实际收益为400元-180元=220元，而不是400元。如果到了第二年的1月1日，A并没有拿到400元的收益，而是150元。那么，考虑到机会成本，他实际上是损失了30元。

我们必须认识到：机会成本是除了已经做出的选择之外，其他选择中收益最大的那个。比如，那个回乡养鸡的创业者有3个选择：回乡养鸡创业，一年有50万元的收入；在大城市工作，一年的收入为40万元；出国做外贸生意，一年的收入为60万元。选择回乡养鸡创业，他的机会成本是除了这个选择之外，在其他两个选项中收益最大的那个，也就是60万元。如果他选择在大城市工作，那么，他的机会成本也是60万元。但是，如果他选择出国做外贸生意，他的机会成本就是养鸡创业以及在大城市工作这两个没有被选择的选项里收益最大的，也就是说，选择出国做外贸生意的机会成本是50万元。

用经济学思维，做出最终选择

我们在选择是否进行创业时，除了要将沉没成本剔除出决策成本外，还要将创业之外的更好选择，即机会成本纳入考虑范围内。只有同时考虑到沉没成本和机会成本两个方面，我们才能让选择更加明智。当然，有些成本是没有办法用金钱来准确衡量的。比如，选择创业意味着需要承担更多的责任，而给别人打工不需要承担公司倒闭的风险，也不需要承担公司违约带来的法律责任。同时，很多情况下，体制内的工作，比如公务员、教师等虽然工资水平低、工作挑战性不高，但这种工作存在一种“机会福利”，这是中国制度所特有的。也就是说，人在工作生涯中，如果开始的时候是在体制内工作，依然有很大的机会可以跳槽到体制外，比如到外企、私企工作；但是如果开始的时候是在体制外工作，想要跳槽到体制内，其难度就可想而知。

当然，创业给每个人带来的收益是显而易见的，有的可以直接用金钱来衡量，比如一夜暴富的机会。虽然从长期来看，大量的创业公司没有最终存活下来。有数据显示，创业者创业5年的成功率是2%~3%，而大学生创业5年的成功率只有1%~2%。少数人的示范效应告诉我们，一旦创业成功就可能一夜暴富，获得的收益可能是无法从给别人打工中获得的。创业也会给创业者带来一些无法用金钱衡量的收益，比如团队建设能力、组织能力、谈判能力等。

总的来看，用经济学的方法，充分考虑创业过程中的成本及收益，特别是要剔除沉没成本，并将机会成本纳入考虑范围，才可以让创业者的选择更加明智。但是否选择创业，是一个需要我们综合考虑的问题。

股份和股票

股份和股票是我们经常听到的两个名词，股份是股份所有者对公司的部分所有权，标志着股份持有人对公司有多少所有权。比如，甲持有某公司50%的股份，就是这个公司50%的所有权归甲所有。那么，这个所有权是怎么确定的呢？一般来说，在公司初创的时候，公司合伙人或者股东便会确定每个人的股份，确定股份的一个重要依据是出资比例。比如，当一个公司创立的时候，如果投入的资金一共是1 000万元，甲投入500万元，乙投入300万元，丙投入200万元，那么甲乙丙3个人所占的股份比例就分别为50%、30%和20%。

决策权与分红权

股份会为股份所有者带来两个权利：决策权和分红权。决策权指的是企业所有者可以根据股份的多少，对企业运行所需要做出的决定进行投票。比如，一家公司有3个所有者，股份分配比例为50%、30%和20%。当公司需要做出决定时，3个所有者的决策权并不是一致的。也就是公司决策时，并不是根据人数的多少“一人一票”，而是根据每个人出资的多少“一股一票”，即3个所有者分别占有50%、30%和20%的投票权。在这种情况下，如果甲支持A方案，乙和丙支持B方案，那么两个方案的支持率并不是1：2，而是50%：（30%+20%）=1：1。

第二个权利是分红权。如果公司一年实现了100万元的利润，那么，公司在进行分红时，便需要根据出资比例来分红，也就是甲获得利润中的50%，乙获得其中的30%，丙获得利润的20%。

明确股份之后，公司所有者可以对股份进行转让。比如，经营了几年之后，公司拥有的资产达到了2 000万元，甲想要套现，他可以选

择转让一部分的股份。由于现在公司有了盈利，因此，甲相当于占了公司2 000万元总资产的1 000万元，他可以转让其中的100万元给丁。现在的100万元只相当于公司股份的5%，因此，甲转让给丁100万元，只转让了5%的股份。转让后，4个人的占股比例变为了45%、30%、20%和5%。

随着公司的良好经营，现在的资产规模为2 000万元，利润为每年200万元。公司的4个股东经过市场调查之后发现：如果公司的规模为4 000万元，公司能够实现超额利润，每年的利润能达到600万元，但现在公司还缺2 000万元的投入。对于这个缺口，公司主要有两种方法。一种方法是现有的所有者追加投资，这可能会改变公司所有者的股份比例。现在根据4个所有者的占股比例，甲乙丙丁分别占有900万元、600万元、400万元和100万元的资产。如果甲乙丙丁分别追加投资100万元、400万元、100万元和1 400万元，那么追加资金之后，4个人的股份比例就变成了：25%、25%、12.5%和37.5%。这样，公司的控制权和红利分配权就会发生变化：丁成为占股最大的所有者。

另一种填补资金缺口的方法是从公司外部获取资金，包括两个办法：一个是借款，另一个是引入投资。借款可以通过从银行或者其他金融机构贷款的方式实现，也可以发行公司债券。通过借款的方式，企业可以获得资金的使用权，并需要在借款到期后支付一定的利息。借款的好处是不会发生公司控制权的转移并且公司如果能够实现超额利润，除去利息外的利润都归企业所有。坏处是公司如果发生亏损，依然要偿还本金和利息。比如公司通过抵押贷款的方式从银行贷到2000万元，到期利息率为10%。对于2 000万元的贷款，不论公司赢利或者亏损，到期时，公司都需要支付2 000万元的本金与200万元的利息。但如果公司通过借款获得的利润为600万元，那么公司原来的所有者可以以分红的方式分配扣除利息后的400万元，不需要为借款付更多的利息。

引入投资的办法会导致公司原来所有者的所有权降低，但在发生亏损时，公司不需要弥补新投资者的损失。比如，新进入的投资者戊投入2 000万元，那么，现在一共有5个投资者——甲乙丙丁戊。由于前4个投资者的股份会因为最后一个投资者的进入而被稀释，现在5个人的股份比例分别为:22.5%、15%、10%、2.5%和50%。投资比例意味着第5个人对公司拥有了50%的控制权，他会对公司的日常经营产生重要影响。如果公司的利润变为600万元，那么第5个人可以分到300万元的利润，前4个人共同分配剩下的300万元利润。虽然失去了公司的控制权，但可分配的300万元的利润，还是要比引进新投资者之前的200万元利润高。如果公司发生亏损，比如第二年的亏损额达到400万元，那么，这些亏损也应该在5个人之间按投资比例进行分配。也就是，最后一个人因为股份比例达到50%，需要承担损失中的200万元，前4个人需要承担剩余的200万元的损失。如果是借款，前4个人除了需要承担亏损的400万元，还需要归还2 000万元本金与200万元利息。显然，引入投资可以避免亏损状态下的风险。

股票发行的内在逻辑

企业通过引进外部投资获取资金的方式，是股票发行的内在逻辑。随着企业经营规模的扩大，企业现有资金没有办法满足日益增加的资金需求，便可以通过向市场发行股票的方法，进行资金募集。比如前面所说的企业2 000万元资金的缺口，便可以不需要戊一个人来承担，而是通过发行股票的方式进行募集。企业第一次以股份的方式向公众公开募集资金，被称为首次公开募股，简称IPO。在企业完成公开募股之后，企业的所有资产就变为股份的形式，由股东持有，这些股份可以在证券交易所进行挂牌交易。

在募股的过程中，企业不可能将所有招募资金的事情都自己做，而是需要委托专业的证券公司进行操作。比如，企业可以采用这样的

办法：将企业的所有资产以每元1股的形式进行分割，甲有900万元的公司资产，相当于拥有900万股股票，同理，乙丙丁持有的股票分别为600万股、400万股和100万股。公开募集的2 000万元资金，也分为2 000万股，这些资金从市场上募集。这家企业可以将这2 000万股打包卖给一家或者几家证券公司、基金公司，由这些专业的金融公司对股票进行销售，这个市场便是股票的“一级市场”。对于这2 000万股股票，企业可以以2 000万元的价格卖出，也可以溢价卖出，比如以3 000万元卖出，当然也可以折价卖出，比如以1 500万元卖出。不管卖多少，这些钱是企业收到的实有资金。

炒股玩的是二级市场

证券公司、基金公司拿到这些股票之后开始销售，在市场上卖给个人，这便形成了股票的“二级市场”。我们常说的炒股实际上是在二级市场上进行的。从股票发行的过程可以看出，创业者的股份基本上是在一级市场上确定下来的，而股民炒股是在二级市场上进行的。

通过股份上市交易，公司变成了股份制公司，股东成为公司的实际所有者，每个股东都有权利用自己手中的股份对公司的经营进行投票。上市交易的那部分股份被称为流通股，不能进行上市交易的那部分股份被称为非流通股。比如，前面4个所有者的股份并没有变成上市流通的股份，所以，这部分股份不能进行上市交易。在实际交易中，董事长、创始人的股份上市交易往往有一定的限制，比如在某个特定的期限内不能上市交易，或者上市交易的份额不能超过某一比例，这些股份便是非流通股。

当然，随着时间的推移，很多非流通股开始“解禁”，能够变成流通股上市交易。同时，如果经营者认为未来公司的走势会越来越好，他可以通过回购的方式，将一部分流通股变为非流通股，从而提高企业管理层获得利润分配的比例。

发行股票的一个风险，是公司创始人可能会失去公司的控制权。比如，公开发行的2 000万股全部被同一个人收购，那么，这个人就拥有了公司50%的股份，可以对公司的决策产生直接的影响。

为了弥补这个不足，公司可以发行优先股。优先股也是一种股票，不同于普通股的地方在于，它的股东没有对公司事务的投票权，也没有公司董事的选举权与被选举权。作为补偿，优先股一般有固定的利息收入，即便公司面临亏损，优先股的利息收入也不会受到影响。但与债券及借款的不同在于，优先股没有固定期限，也就是公司没有偿还本金的压力。

期权：现代人玩的游戏

如果你是一个酒厂的老板，玉米是这个厂子最主要的原材料，今年，市场上1吨玉米的价格是1 800元。根据以往的经验，你知道今年的玉米价格处于中等水平。对于酒厂来说，稳定的原材料供应是很重要的。根据经验，你知道这几年玉米的价格在1 600元~2 000元之间波动。作为酒厂老板的你，希望玉米的价格不高于1 850元，因为价格超过1 850元/吨，酒厂可能会面临亏损。在一百年前，酒厂可能试图在年景好的时候，也就是玉米价格较低的时候买进大量玉米，等到年景差的时候，再使用存货进行生产。但是，现代社会，酒厂有一个新的选择，那就是买入期权。

看涨期权和看跌期权

对于市场的走势，人们会有不同的判断，酒厂担心明年玉米的价格会走高，但有人会认为明年玉米价格不会升高，或者即使升高，也不会高过1 850元/吨。这样，酒厂就可以和这个人达成协议，约定第二年的某个时间，比如第二年的5月1日，酒厂有权从这个人的手里以1 850元/吨的价格收购玉米。酒厂为了获得这个协议，需要支付一定的费用，这便是这个协议的价格。协议的价格一般会通过协商的方式确定，比如价格为5元/吨，就是酒厂今年会为未来成交的每吨玉米付给这个人5元钱。

当到了第二年5月1日，如果玉米的市场价格上涨到1 900元/吨，那么，酒厂有两个选择：一个是要求这个人履行协议，以1 850元/吨的价格从这个人的手里购买玉米，而这个人对于酒厂提出的行使期权的要求，必须满足。如果这个人有玉米，就要以每吨1 850元的价格卖给

酒厂；如果这个人手里没有玉米，就需要从市场上以1 900元/吨的价格收购玉米之后，卖给酒厂。而酒厂在拿到这些玉米后，便用于生产。如果当初约定从这个人手里收购100吨玉米，而今年市场上酒的销量萎缩，酒厂只需要50吨玉米，那么酒厂就可以选择将多余的玉米，从这个人手里以1 850元/吨的价格收购后，以1 900元/吨的价格出售。这样，酒厂每吨玉米可以赚取 $1\ 900\text{元}-1\ 850\text{元}-5\text{元}=45\text{元}$ 。对于这个人，也就是协议的出售方来说，每吨玉米会亏损 $1\ 900\text{元}-1\ 850\text{元}-5\text{元}=45\text{元}$ 。

另一个选择是不需要这个人以实物的方式履行协议，只需要补偿协议价格与市场价格之间的差价。也就是说，只要协议出售方遵守协议，按每吨玉米支付给酒厂 $1\ 900\text{元}-1\ 850\text{元}=50\text{元}$ 的差价就行。酒厂拿到这个差价，可以选择去市场上采购玉米，也可以选择获得这部分利润，而不去购买玉米。为第二个选择的时候，酒厂每吨玉米能赚到 $50\text{元}-5\text{元}=45\text{元}$ 的利润，而协议出售方会有 $50\text{元}-5\text{元}=45\text{元}$ 的损失。因此，不管酒厂选择哪一个，结果对于双方来说都是一样的。

如果价格跌到了1 850元以下，比如为1 800元/吨，酒厂就可以选择不执行协议，而直接以市场价格收购玉米。这种情况下，酒厂的亏损为每吨玉米5元，协议出售方的利润为每吨玉米5元。买方通过先支付一定数额的权利金的方式，约定能在未来的某个时间点以确定的价格购买某种产品，就是看涨期权。期权的买方有权利向期权的卖方购买一定数量的商品，但不负有必须购买的义务。而期权的卖方有义务在规定的有效期内，应期权买方的要求，以事先约定的价格卖出协议规定的特定商品。

换一个角度，对于种植玉米的农民来说，面临着玉米价格下跌的风险。假定现在的玉米价格是1 800元/吨，如果价格下跌到1 750元以下，农民就面临着破产的危险，因为这很可能会导致农民来年没有足够的资金种植玉米。于是，农民希望达成的协议是，第二年的5月1日，有权利以1 750元的价格卖出玉米。这时，如果有人认为第二年玉

米的价格肯定上涨，那这个人很可能会选择和这个农民达成协议。为了获得以1 750元/吨的价格出售玉米的权利，农民需要今年先支付给这个人，也就是协议的卖方5元/吨的权利金。

这样，如果第二年玉米的价格高于1 750元/吨，比如为1 780元/吨，那么行使这个权利，农民卖出一吨玉米只能获得1 750元的收入，但如果农民将玉米卖到市场上，每吨能够获得1 780元的收入。因此，农民不会行使这个权利，协议的卖方可以获得每吨5元的收入，农民的损失控制在了每吨5元。

但是，如果第二年玉米的价格低于1 750元/吨，比如为1 700元/吨，那么农民的第一个选择就是要求协议的卖方执行协议。农民以1 750元/吨的价格将玉米出售给卖方，这样，农民就避免了每吨玉米的 $1\,750\text{元} - 1\,700\text{元} = 50\text{元}$ 损失，除去签订协议时农民付出的5元/吨，农民能够避免每吨玉米45元的损失。而协议的卖方必须以高于市场50元的价格从农民手里购买玉米。这样，考虑到卖方收取了5元的权利金，他每吨玉米的损失为45元。

农民的第二个选择是，不需要协议的卖方把玉米运走，只需要协议的卖方支付协议的价格与市场价格的差价就行，也就是卖方向农民支付每吨玉米50元的差价就行。这相当于农民能够避免每吨玉米45元的损失，也就是对于没有签订协议的农民，赢利45元；而协议卖方每吨玉米的损失为45元。因此，我们同样可以看出，不管农民选择两种方案中的哪一种，结果都是一样的。

协议的买方通过支付一定数量的权利金的方式，约定以一定的价格卖出特定数量的产品就是看跌期权。在这种期权形式下，期权买方（也就前面所说的农民）有权卖出商品，但没有义务一定卖出，卖方有义务以约定的价格买入规定数量的产品。

如何通过期权来赚钱

期权产生的最初目的是降低生产的风险，比如前面例子里所说的，酒厂可以通过看涨期权，以5元的价格消除以后可能出现的损失风险；而农民可以通过看跌期权，以5元的价格防止以后可能出现的风险。

我们观察到，不管是看跌期权，还是看涨期权，都可以不真的使用实际货物进行交割，而只需要到期的时候，弥补差价就行。这就意味着，即使我不是酒厂的老板，也不是农民，只要我意识到未来玉米的价格可能有涨跌，就可以选择期权的买卖。比如，我认为未来玉米的价格可能会涨，我能够做的选择是买入看涨期权，或者卖出看跌期权。这样，只要未来玉米的走势和我的判断相同，我就能赚到钱。反之，我如果认为未来玉米的价格会跌，就可以买入看跌期权或者卖出看涨期权。等到协议到期时，双方可以约定以差价的形式进行交割，而不需要真的以货物的形式进行交割。

按照执行时间的不同，期权可以分为欧式期权和美式期权两种。欧式期权协议要求双方只能在到期日履行协议；美式期权协议的双方在到期日前的任何时候或到期日都可以执行协议，大多数的美式期权协议允许双方在交易日到履约日之间随时履约，但有一些协议规定双方在一段比较短的时间内可以履约，如“到期日前两周”。欧式期权本少利大，但在获利的时间上不具有灵活性；美式期权虽然灵活，但由于买方可以随时要求履行协议，因此权利金较高。所以，我国以及大部分国家的期权都是欧式期权。

每一个期权协议都有一个标的资产，比如前面说的玉米，也就是期权协议的双方将什么商品的价格作为协议对象。除了实体的货物之外，标的资产可以是众多的金融产品中的任何一种，如普通股票、股票指数、期货协议、债券、外汇，等等。通常，我们把标的资产是股票的期权称为股票期权。如此类推，期权有股票指数期权、外汇期权、利率期权、期货期权等。

企业如何通过期权激励员工

在讨论企业如何更好地生存时，我们曾说过，现代企业面临所有权与经营权分离的问题。企业经理人负责企业的日常经营，作为理性人，经营者的目标是让自己的利益最大化，也就是自己的工资、福利最大化。但是企业所有者的目标是让企业的利润最大化，进而让自己的利益最大化。显然，两者之间会产生冲突。如果经理人要求增加自己的工资或者提高自己的福利，这会带来企业成本的增加、利润的降低，进而导致企业所有者收益的减少。如果企业所有者压低经营者的收入，那么会降低经营者的积极性，也会降低企业的利润。

为了解决这一矛盾，很多企业采用了股权激励的方式，其中一个重要的方法就是通过股票期权进行激励。比如，现在某公司的股票价格是30元。董事会在聘请新的CEO时，可以约定CEO的报酬分为两部分，除了工资及年终奖金外，还有股票期权。比如，CEO有权以每股40元的价格买入公司的10万股股票。这样，如果公司的股票价格涨到50元，CEO就可以以40元的价格买入10万股股票，再以市场价格出售，对于每一股股票，CEO可以赚到10元，卖出10万股股票，CEO就可以获得100万元的回报。如果股票的价格上涨到100元，那么CEO每股的收益就是60元，他的回报就是600万元。

企业所有者，也就是股东，他们的财富是以股票的形式存放在公司里的，股票价格的上涨意味着企业所有者财富的增加。通过股票期权，企业经营者的利益和企业所有者的利益达到一致，两者之间的矛盾可以得到有效解决。

期货：与高风险共舞

我们再来看看前面的例子，酒厂老板通过期权的方式将玉米的价格维持在了可接受的范围内，但是随着时间的推移，他发现可以直接与农民达成一个远期协议。比如，今年玉米的价格是1 800元/吨，酒厂担心明年的价格会上涨，而农民担心明年的价格会下降。那么双方可以今年签订一个协议，约定明年还以1 800元/吨的价格成交玉米，并约定明年的成交量，这样的远期协议就是最早期的期货。

你可能不知道，期货的诞生是为了降低风险

历史上，期货产生的主要原因是降低风险。双方通过签订远期协议的方式，减少风险可能带来的损失。再举一个例子，现在是5月1日，酒厂和农民双方制定了一个远期协议，约定第二年5月1日以1 800元/吨的价格成交10吨玉米。随着时间的推移，比如9月1日的时候，玉米价格上升，变为1 900元/吨。由于酒厂依然可以按1 800元/吨，也就是低于市场价格的价格购买玉米，所以就有了一项利润来源。如果第二年5月1日，玉米的价格依然是1 900元/吨，酒厂可以通过这个协议获得 $(1\,900\text{元} - 1\,800\text{元}) \times 10\text{吨} = 1\,000\text{元}$ 的利润。这时，如果市场上普遍认为玉米的价格还会上升，但酒厂老板却认为玉米的价格会在未来8个月的时间里逐渐下降。这样，如果第二家酒厂的老板认为到第二年5月1日，玉米价格会上涨到2 000元/吨，那么，花不超过2 000元的价格买到这份协议，就成为有利可图的事情。因为如果第二年5月1日，玉米价格真的涨到了2 000元/吨，第二家酒厂的老板可以通过这份协议拿到2 000元的利润。于是，第一家酒厂老板如果认为玉米价格

未来的走势不会继续向上，他可能会选择把这份协议卖给第二家酒厂的老板。

如果9月1日的时候，市场上玉米的价格下降到1 700元/吨，那么对于酒厂来说，这就是损失。如果价格到第二年5月1日一直不变的话，本来酒厂可以从市场上以1 700元/吨的价格收购玉米，现在由于协议的限制，酒厂必须以1 800元/吨的价格向农民收购10吨玉米，这意味着酒厂需要承担1 000元的损失。如果这时有第二家酒厂的老板认为价格不会这么跌下去，而会上涨。比如，第二个老板认为到明年5月1日，玉米价格可以涨到1 750元/吨，那时，这份协议的亏损额就可以减少为500元。于是两个老板就可以将这份协议成交，比如，第一个老板以支付给第二个老板800元的价格，把这份协议卖给第二个老板。这样，第一个老板能够尽快止损，第二个老板也可以通过这份协议获得一部分利润。

签订协议的这个农民也不一定非要守着这份协议，反正这份协议被执行时，只要有10吨玉米以1 800元/吨的价格成交就行，到底由谁来提供这10吨玉米，其实并不重要。我们再回到前面设定的情景，如果9月1日时，玉米的价格变为1 900元的话，这份协议对于这个农民来说，其实是一项损失。本来他可以以1 900元/吨的价格卖出玉米，但由于协议的存在，他必须以1 800元/吨的价格卖出，每吨玉米亏损100元，10吨的亏损额为1 000元。同样，如果有农民认为，玉米价格还会上升，亏损额不止这么多。那么这个农民没有必要依然拿着这份协议，而可以尽快搭钱将这份协议卖给第二个农民以止损。如果到9月1日，玉米价格下降了，这个农民可以将这份协议卖出去获得利润，当然也可以等到协议到期的那天，按约定价卖出玉米来获得利润。

我们由此可以看出，只要商品本身可以标准化，由谁提供都一样。比如玉米，由哪个农民提供都一样，比如铁、铜这样的金属，不管哪个厂商提供，只要达到一定标准，就都是合格的。这样，我们就可以把远期协议做成标准化的协议，只要货物的交易双方关注的是标

准化的货物，而不会管由谁提供、由谁购买。那么，这个标准化的协议本身就能进行交易，这便是期货。最初的期货交易就是从现货的远期交易发展而来的，第一家现代意义上的期货交易所是1848年在美国芝加哥成立的，该交易所在1865年确定了标准协议的模式。20世纪90年代，我国的现代期货交易开始出现，当前，我国有上海期货交易所、大连商品交易所、郑州商品交易所和中国金融期货交易所4家期货交易所。

中国期货市场产生的背景是粮食流通体制的改革。随着国家取消农产品的统购统销政策，放开大多数农产品价格，市场对农产品生产、流通和消费的调节作用越来越大，农产品价格的大起大落，现货价格的不公开、失真，农业生产的忽上忽下和粮食企业缺乏保值机制等问题引起了很多人的关注。建立一种机制，既可以提供指导未来生产经营活动的价格信号，又可以避免价格波动造成市场风险成为大家关注的重点，在这一背景下，郑州商品交易所应运而生。

不管期货是上涨还是下跌，都可以赚钱

期货交易产生的主要目的是预防风险，那么是不是期货市场的交易风险要远远小于股票市场呢？我们先来看看期货是如何交易的。如果在期货市场上，1年期玉米期货的价格是1 800元/吨，而你认为玉米价格的上涨会带动玉米期货价格的上涨。这样，你可以现在买入玉米期货，等到价格上涨后，你再卖出。只要在期货协议到期之前把期货卖出，那么你就不用真的去收购玉米。就如同前面说的，你可以从酒厂买进远期协议，然后等玉米价格上涨之后，比如1个月之后，你赚到了钱，再把这份协议卖给第二个酒厂。这样，你既避免了从实地去收购玉米，也能够赚到钱。

期货交易所就是这样的一个中介机构，酒厂、农民和期货投资者都可以来这里买卖期货。比如，你想要买100吨玉米期货，现在购买这

些期货需要 $100\text{吨} \times 1800\text{元} = 180000\text{元}$ 。由于你买卖的只是玉米的远期协议，现在不需要真的交割玉米，所以期货交易所并不需要你马上支付18万元，只需要缴纳一部分保证金就行。一般，期货的保证金率为3%~8%。如果期货市场要求的保证金率是5%的话，对于这一协议，你只要缴纳 $180000\text{元} \times 5\% = 9000\text{元}$ 即可。这意味着你可以用9000元的价格买卖价值18万元的协议。如果第二天，玉米期货的价格上涨5%，也就是从1800元/吨，上涨到1890元/吨。那么，你的获利就是 $(1890\text{元} - 1800\text{元}) \times 100\text{吨} = 9000\text{元}$ 。相比你投入的成本9000元来说，你赚到的利润是100%。

如果第二天，玉米期货的价格走势并不如你预计的那样，反而是向下，我们来看看事情会怎么样。如果价格下降了2%，也就是玉米期货的价格从1800元/吨，下降36元，变成1764元/吨。那么，你将面临的亏损是 $(1800\text{元} - 1764\text{元}) \times 100\text{吨} = 3600\text{元}$ 。这样，相对于你前期投入的9000元来说，你的亏损达到了 $3600\text{元} / 9000\text{元} \times 100\% = 40\%$ 。即市场上玉米期货价格下降2%，你会亏损40%。在这种情况下，期货交易所会直接从你的保证金里扣除3600元，你现在的保证金只剩下5400元。当玉米期货的价格变成1764元/吨时，由于需要5%的保证金，这时，你需要的保证金数额为 $1764\text{元} \times 100\text{吨} \times 5\% = 8820\text{元}$ 。这样，如果你想继续持有这100吨玉米的期货，你就需要追加 $8820\text{元} - 5400\text{元} = 3420\text{元}$ 的保证金。

如果第二天，玉米期货的价格下跌了5%，也就是价格下降90元，你的损失会达到 $90\text{元} \times 100\text{吨} = 9000\text{元}$ 。这时，你的保证金会全部变为损失。在这种情况下，由于你的保证金全部亏损，期货交易所不会再通知你追加保证金，而是会强行将你的协议平仓。即交易所会把你手里持有的玉米期货协议全部卖出，如果你想继续买进玉米期货，就需要再次缴纳保证金进行购买。

通过这些例子可以看出，期货交易所建立的初衷是为了减少风险，但在实际运行中，期货却变成了风险最大的金融衍生品之一。实

际上，不仅期货价格上升时，投资者可以赚取利润，当期货价格下降时，投资者依然可以赚取利润。

比如，现在玉米期货的价格是1 800元/吨，你认为玉米期货的价格会下降，那么，现在你可以卖出玉米期货，相当于你现在不是酒厂老板，而是农民。同样，如果你卖出了100吨玉米期货，那么，你需要缴纳的保证金就是 $1\ 800\text{元} \times 100\text{吨} \times 5\% = 9\ 000\text{元}$ 。如果玉米期货的价格如你所料，第二天下降了5%，那么，现在的价格为1 710元/吨。由于你选择的是“卖出”，那么，你会赚到 $(1\ 800\text{元} - 1\ 710\text{元}) \times 100\text{吨} = 9\ 000\text{元}$ 的利润。反之，如果第二天的价格上升，比如上涨2%，现在的价格为1 836元，意味着你损失了3 600元。你的保证金扣除本金后，变成了5 400元，而这时，在1 836元/吨的价格水平，你需要支付的保证金为 $1\ 836\text{元} \times 100\text{吨} \times 5\% = 9\ 180\text{元}$ 。这样，由于亏损，如果你还想继续持有这份协议，需要再缴纳 $9\ 180\text{元} - 5\ 400\text{元} = 3\ 780\text{元}$ 的保证金。当价格下降幅度达到5%时，9 000元的保证金会全部亏损，这意味着，你的协议会被强行平仓。

在股票市场，如果没有做空机制，那么只有当股票价格上涨时，投资者才会赚到钱，但是在期货市场，不管期货价格上涨还是下跌，投资者都可以赚到钱。由于期货市场采用了保证金的方式，投资者的利润或者亏损会更大，因此，期货市场的风险也会更大。

现在的期货市场能够交易的标的物可以分为商品期货和金融期货。其中商品期货主要有三大类：第一类是农产品，比如玉米、大豆、棉花、白糖等；第二类是金属期货，比如铜、铝、铅等；第三类是能源期货，比如原油、汽油等。金融期货包括股指期货、利率期货、外汇期货等。商品期货好理解，金融期货是指期货协议的标的物是金融产品。比如，期货协议的双方可以对股指签订协议并进行交易，如果买进沪深300指数的期货，就意味着，只要沪深300指数上涨，投资者就能赚到钱。

金融危机是如何产生的

金融衍生品是和金融产品相关的派生物，通常是指从原来的金融资产中派生出来的金融工具，期货、期权便属于金融衍生品的范畴。金融衍生品的共同特征就是保证金交易，也就是如同期货那样，只需要缴纳一部分的保证金就能进行交易，不需要真的用全额进行交割，不需要本金的转移，协议的了结一般也只是采用差价结算即可。金融衍生品实际上是一种金融协议，这种协议可以是期货形式的，也可以是期权形式的，这两种形式都可以变成标准化的协议产品进行交易。同样，这种协议也可以是非标准化的，只是协议的买卖双方签订的协议，不能进行交易。

以美国“次贷危机”为例

金融衍生品的出现是为了防范风险，但结果却对风险起到了加大作用，比如前面所说的期货。我们来看美国次贷危机的例子。美国上一次金融危机是如何发生的？美国的房价虽然没有中国的这么高，或者说美国中心城市的房子不像中国中心城市的房子需要花多年的工资才能买到，但买房子对年轻人和低收入人群也是有压力的。这个时候，美国政府建立了两个被称为“两房”的机构：房利美（Fannie Mae）和房地美（Freddie Mac）。在“两房”出现以前，个人直接向银行借款，银行付钱给房企后，个人再向银行分期付款——中国房贷市场就是这样。绝大多数人买房不是用全款，而是需要贷款。银行把一大笔钱给房企，个人再分多次还钱给银行。银行在最开始的时候就给了房企一大笔钱，房企与银行很早就交换了，实际上房子抵押给了银行，个人这时候并不拥有房子，在还贷结束之后才能真正得到房

子。如果个人未还款，房子就归银行。银行会把房子拍卖，同时可能会给个人一点儿钱。违约分为两种情况：一种是这个人可能是赌徒，把钱输光了；另一种是整体宏观经济不好，大家都会受到影响，这个时候会出现一大拨人违约。在第二种情况下，银行手中囤了很多房子，想卖都卖不出去，因为大家都没有钱。在这种情况下，银行就会承担很大的风险。银行为了规避这个风险，接纳的放贷总量是很有限的。因为它担心每3年或5年会有大的金融危机出现，于是会控制自己的放贷量。这个控制会导致个人、银行与企业三方之间的交易总数受到限制，如果只有100个交易，但有300个人想要买房子，这会造成政府压力的增加。因为这些买不起房子的人会向政府施压，于是银行就需要一种更强的措施把内部风险转移，这样就能提供300个交易。

风险不可能平白无故地降低，那么风险转移给谁呢？美国是房利美和房地美这两个机构来承担风险。它们是自由市场下的正常机构，并不属于美国政府，美国政府没有给它兜底的义务。但是它们是美国政府设立的，类似于中国的事业单位。这两个机构提供给银行导向，向银行提供很多的钱使银行有更多的放贷量。但这些钱是有风险的，如果出现大量的违约情况，那么“两房”会受损，但是“两房”不会简简单单地找美国政府要钱给银行。在实际运作中，“两房”把钱给银行，银行把房子的契约给“两房”，在拿到契约之后，“两房”会首先评估每个贷款人的信用，把所有贷款买房的人分成几类：高净值人士、中产阶级人士、低收入人士。其中高净值人士、中产阶级人士违约的可能性较小，房地美对这部分人士的还贷并不担心。但低收入人士违约的可能性相对来说较大，房地美可能对这部分人士的还贷能力有所担心，因此，会想法抵消这一人群带来的风险。

风险的转移

面对低收入人士的契约，房地美认为，必然会有一部分人因为还不起贷款而违约，这便使它有损失的可能。比如，现在房地美手上有100份合同，每个合同的价值是100亿美元。经过评估后，房地美发现，如果有一个合同违约，那么它的损失可能达到50亿美元。现在经济形势很好，每个合同违约的可能性都小于1%。房地美为了应对可能发生的经济危机，它的选择是到华尔街寻找一个愿意为它提供保险的金融机构。房地美提出的要求是为每个合同提供保险，它可以为每个合同每年交5 000万美元的保费，并连续交10年，即共交5亿美元。如果违约没有发生，对于每个合同，保险公司可以白白获得5亿美元的收入，如果任一合同发生违约，保险公司需要赔付50亿美元。保险公司A经过计算后发现，100个合同10年的保费总共是500亿美元。而现在的违约风险小于1%，即使有一个合同违约，也只需要赔付50亿美元，可以得到450亿元的利润。即使合同违约的可能性达到了5%，也就需要赔付250亿美元，仍然能得到250亿美元的利润。于是，房地美和保险公司A都认为这个合同有利可图，便签订了合约。

保险公司A拿到了这份合同之后发现，现在市场上的违约风险小于1%，即使10年内按照2%的风险计算，这份合同10年能够带来的利润也有400亿美元。但是A公司也会担心：如果风险过大的话，公司的正常运行会受到损害。于是，A公司的一个选择是试图降低风险，这时它会为B公司提供一个保险协议：把房地美的100份合同全部卖给B公司，作为回报，B公司需要一次性支付给A公司200亿美元。这样，B公司会有300亿美元的预期收入，即使发生1次赔付事件，还有250亿美元的利润。而A公司可以一次性拿到200亿美元，不需要等待10年才能拿到500亿美元的利润。但是B公司也有所担心，于是它希望找到C公司，如果C公司肯一次性出100亿美元，他就愿意将房地美的合同全部卖给C公司。然后C公司再去找D公司……

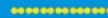
金融衍生品是怎样带来经济危机的

根据前面的内容，房地美没有风险，而A、B、C、D等公司都在赚大钱，这些钱来自信用不太好的购房者，也就是低收入人士的还贷。虽然其中一两个人的违约对于整个链条来说，起不到破坏性作用，但在每次计算时都被考虑了。2008年的时候，经济形势开始走弱，有很多人开始违约，也就是不再还银行贷款。这时若违约数达到了20%，也就是有20个合同违约，房地美的第一个反应是：没问题，我在A公司做了保险。A公司的反应是：我在B公司做了保险，没有问题……如果合同正在G的手里，G还没来得及卖出去，即使G凭借着这些合同，收到了由房地美提供的高达200亿美元的保险金，但是由于20个合同的违约，需要赔付1 000亿美元，对于它来说，损失就达到了800亿美元。这么大数量的赔款对于金融机构来说，是难以承担的，于是G面临着破产的风险……

如果G倒闭了，那么F就面临着向E赔付的压力，这可能会导致F的倒闭……最终，随着E、D、C、B、A一连串倒闭的发生，房地美面临着承担巨额损失的巨大压力。在次贷危机中，雷曼兄弟（Lehman Brothers）充当了G的角色。当雷曼兄弟倒闭之后，A、B、C、D、E、F与“两房”都产生了恐慌的情绪：F不能再倒闭了，如果F倒闭，那么整个金融市场和房地产市场将便面临着全部倒闭的可能性。美国政府意识到，如果全国金融、房地产市场倒闭，由此带来的损失可能是难以计算的，整个社会想从这么大的经济危机中恢复过来所需要付出的代价就过于沉重了。因此，为了避免全国性的经济危机，为了将危机控制在金融领域，美国政府的唯一选择是将这1 000亿美元的损失全部国有化，也就是由财政买单。由于财政部的钱全部来自纳税人，而这实际上是将损失转嫁到了纳税人的头上，当美国民众知道政府的选择之后，很多人，特别是中产阶级对这个方案产生了抵触情绪。中产阶级的收入并不高，为了还房贷辛苦工作，他们认为，在经济一片大好的情况下，各大银行及金融公司通过金融衍生品获取了高额利润；在经济衰退的情况下，它们的损失却由纳税人买单，这种行为实际上是中产阶级对华尔街高管的补偿。为了反对政府出资消除金融危机的方

案，很多民众掀起了“占领华尔街”运动，大量民众在华尔街进行静坐示威。

通过次贷危机的案例，我们能看到金融衍生品是如何带来经济危机的。其实，前面讲到的索罗斯狙击泰铢的例子中，金融衍生品也发挥了重要的作用。由于金融衍生品交易实行保证金制度，交易方不需要全部的资金投入，就能交易较高金额的金融产品，这种交易的初衷虽然是降低风险，但结果却往往是在不断增加风险。



第五章 投资与风险



任何投资都有风险，即便是购买政府债券，投资者也要面临政府可能破产的风险。不过，通常意义下，高风险意味着高收益。在个人做出投资决策时，如何计算投资中的收益与风险是投资的基础。为了抵御各类风险，保险是一项重要的应对措施。在这一章中，我们着重讨论与风险相关的一些概念及原理。

每一项投资，都有风险

对于每一项投资来说，都存在风险。当今社会，风险最低的可能是国债，政府以自己的信用和税收作为国债支付的基础，因此，除非政府倒台，否则国债违约，也就是政府拒绝支付国债利息及本金的可能性微乎其微，但是国债依然是有风险的。比如2001年，阿根廷就遭遇了债务危机，政府面对着高额的债务无法偿还。当时，投资者如果投资了阿根廷的国债，就面临着血本无归的风险。银行存款的风险可能与国债相差无几，相对来说也是很低的，但历史上多次出现银行的挤兑现象，这也是商业银行的风险所在。面对可能存在的挤兑现象，各国中央银行普遍对商业银行实行“保险制度”，也就是，当商业银行面临挤兑、倒闭的风险时，中央银行会对商业银行的存款负责——承诺如果商业银行面临挤兑，会负责偿还每个人的存款。这有效地消除了挤兑产生的可能性，但在次贷危机中，依然有很多银行倒闭，由此可见，银行存款也存在风险。

不同投资者对风险的态度不一样

前面提到的国债和银行存款都是风险较低的投资品种。在风险较高的一端，有期权、期货等金融衍生品，也有股票，在对这些品种进行投资时，投资者会面临较高的风险。那么，风险到底是什么呢？风险的确切含义是：损失发生的可能性。一方面，风险可以用百分数来表示，比如投资失败的概率为5%，产生损失的概率高达80%，由于可以用百分数来表示，因此我们可以对风险的大小进行比较，显然80%的风险要远远大于5%的风险；另一方面，风险发生时，可能会有损失的产生，也可能是收益的不确定性。

对于投资者来说，都希望能获得回报，但不同类型的投资以及不同的投资对象，产生的回报是不一样的，也就是投资收益存在着不确定性。在对投资的收益展开讨论之前，我们先来看看在网上经常见到的问题。如果现在你面前有两个按钮——A按钮和B按钮，当你按下A按钮的时候，你会获得100万元；当你按下B按钮的时候，你有50%的可能性获得1 000万元，有50%的可能性什么也获得不到。那么，你会选择按下哪个按钮？这个问题曾经在网上引起广泛的讨论。谨慎的人认为A按钮是最好的选择，因为B按钮意味着有50%的可能性什么也得不到。而愿意冒险的人会认为B按钮是最好的选择，因为按下B按钮意味着有50%的可能性能得到1 000万元。那么，在经济学家看来，到底应该是选择A按钮还是B按钮呢？答案是B按钮。因为A按钮带来的收益是100万元 $\times 100\% = 100$ 万元，而B按钮带来的收益是1 000万元 $\times 50\% + 0 \times 50\% = 500$ 万元，也就是说，B按钮带来的价值远远大于A按钮带来的。

为进一步理解这个看似极端的例子，我们回到前面说的那个酒厂的例子，看看酒厂老板面临投资问题时，是如何选择的。现在，酒厂老板在报纸上看到国外新出了一套先进的酿酒设备，这项设备的投资是150万元。他通过对市场进行研究发现，第二年的白酒销售市场如果比今年情况好，那么这150万元的投资可以带来300万元的新增利润；如果第二年的市场情况和今年相近，那么这项投资只能带来100万元的利润。现在，老板对未来市场的走势进行了分析，认为第二年有50%的可能性市场销售情况会好，有50%的可能性与今年销售情况相近。这样，150万元的投资会带来的预期收益为300万元 $\times 50\% + 100$ 万元 $\times 50\% = 200$ 万元。因此，投资150万元的设备是有利可图的，第二年能够带来200万元-150万元=50万元的利润，所以酒厂老板会选择购买设备。

老板下订单之前突然得知，一则酒精中毒的新闻引起了强烈的社会反响，这导致白酒市场的波动，酒厂老板通过重新评估发现，第二年白酒市场走势向好的可能性降低为20%；有50%的可能性是依然保持

今年的销售状况；有30%的可能性比今年差，如果这种可能性发生的话，新增的投资不会带来任何收入的增加。这样，第二年的收益就变成了 $300\text{万元} \times 20\% + 100\text{万元} \times 50\% + 0 \times 30\% = 110\text{万元}$ 。这时，投资150万元的预期收益就变成了 $110\text{万元} - 150\text{万元} = -40\text{万元}$ ，也就是预期会亏损40万元。在这种情况下，购买设备就变成了无利可图的事情，所以酒厂老板会拒绝购买新的设备。

我们需要注意：不同投资者对于风险有不同的态度，一部分人可能会喜欢追求大得大失的刺激，另一部分人可能会追求平稳的收益。根据投资者对风险的偏好，他们可以分为风险回避者、风险追求者和风险中立者。

风险回避者的态度是，当预期收益率相同时，偏好于具有低风险的投资，而对于具有同样风险的投资，则钟情于具有高预期收益率的投资，这符合经济学“理性人”的假设，一般经济学意义上的投资者指的就是风险回避者。与风险回避者恰恰相反，风险追求者通常主动追求风险，喜欢收益的波动胜于收益的稳定。他们选择投资的原则是：当预期收益相同时，选择风险大的，因为风险本身会给他们带来更大的效用。风险中立者通常既不回避风险，也不主动追求风险，他们选择资产的标准是预期收益的大小，而不管风险状况如何。

近几年来，行为经济学的研究发现，损失和收益给投资者带来的效用完全不同。一个人面临二选一，如果选择第一个，这个人能肯定地得到100万元的收益；如果选择第二个，这个人有90%的可能性获得1000万元的收入，但也有10%的可能性会损失100万元，那么这个人应该怎么选择呢？经济学“理性人”的假设告诉我们，第一个选择的收益是100万元，第二个选择的收益是 $1000\text{万元} \times 90\% - 100\text{万元} \times 10\% = 890\text{万元}$ 。第二个选择的价值为890万元，远远高于第一个选择，因此，作为一个理性的人，应该选择第二个。但行为经济学家发现，大多数人在这种情况下会选择第一个，因为第二个选择意味着损失的产生，而同样的损失要比收益产生的效用更大。比如，你本来有1000元，你可

以用这1 000元购买生活必需品或日常用品，但是你如果丢了这1 000元，你会认为是一项很大的损失，可你如果本来没有这笔钱，凭空获得了1 000元，你增加这笔钱获得的效用会远远小于损失这笔钱所失去的效用。基于这个考虑，很多人在投资的时候会倾向于减少损失。

低价背后的风险

前面讨论的风险都是在信息完全确定的情况下发生的，也就是在知道未来可能发生的各种状况下，损失或收益有多少，以及每个风险发生的概率。不过，在很多情况下，投资者面临的状况是信息不完全，这时“信息不对称”的问题就会发生。

“信息不对称”的问题常常发生在二手车交易市场中。当进行二手车交易时，买家和卖家双方对于车辆的情况所知道的信息并不完全一致。卖家由于常年驾驶这辆车，对车辆的信息掌握较好，知道车哪些地方有毛病，但为了卖出一个好价格，一般情况下，他不会提供车辆的所有信息，而是选择隐瞒车辆的一部分问题信息。买家在买二手车时，只通过试驾或者卖家的简单描述，没有办法了解车辆的所有信息。同时，买家也知道，为了卖一个好的价格，卖家会选择隐瞒车辆的不良信息。在这种情况下，如果同时有两辆二手车供买家购买，一辆的价格为6万元，另一辆的价格为5万元，且两辆车的性能、外观等几乎一模一样，买家通过外观和简单试驾看不出两辆车的差异，那么买家会认为，卖家一定刻意隐瞒了某些重要信息。因此，不管自己购买哪辆车，开一段时间后都会发现隐瞒的毛病，那么不如购买价格便宜的那辆车。而对于卖家来说，对性能良好的车的标价一定会高于性能较差的车的标价，但他没有办法准确将这一信息传递给买家，因为不管他如何解释，买家都会认为卖家隐瞒了某些信息。这样，时间一长，能够在二手市场交易的车都是价格较低的。只有性能较差的车才愿意以这种价格成交，性能较好的车便会选择退出二手车交易市场，

这种“好车被劣车驱逐出市场”的现象，被称为“劣币驱逐良币”现象。

在铸币时代，由于社会上流通的货币是铜、银、金等铸成的货币，这些货币会随着使用次数的增多而出现磨损、重量减轻等问题。比如，在古罗马的时候，很多人习惯拿到金币之后，从金币的边缘磨下一些金粉或者干脆切割下一圈，再把变轻的货币拿到市场上流通。理论上说，没有人是傻瓜，面对变轻的货币，只要大家都选择不接受，那么这些货币就会退出流通市场。但是，在实际生活中却发生了相反的情况，当人们拿到变轻的货币时会选择尽快花出去，而拿到较重的货币会选择收藏起来。原因就在于，在接受货币时，人们没有办法马上准确分辨货币是否被动了手脚。时间一长，在市场上流通的都是被动过手脚的货币，也就是“劣币”，而“良币”——那些没有被动过手脚的货币便被收藏、储存起来。为了避免这一现象的发生，古罗马采用了一个办法，那就是在货币的边缘刻上锯齿，如果某个货币的锯齿被磨平，那么人们就知道这个货币被动了手脚，这便是解决信息不对称问题的一个常用方法：对信息进行重新分配。

到底要不要买保险

保险产生的原因

保险最早产生于航海业。如果你想要投资一艘船，你可能面临的情况是：投资一艘船需要耗费10万元，在不出意外的情况下，这艘船会通过运输货物，每年给你带来一定的收益，比如10 000元。但是，如果这艘船在海上发生意外，你将面临破产的风险，也就是全部的10万元打了水漂。而通过对大量船只失事情况的调查发现，船在海上遇到危险的概率为1%。如果现在市场上有100家船东，这些船东会想的一个问题是：这100只船出海，一定会有一只船发生意外。如果每个船东能拿出1 000元，建立一个基金，规定不管是谁的船葬身大海，基金都会负责为出事的船东重新购买一艘船。如果每人拿出1 000元，100个船东建立的基金就会达到10万元。每个船东面临的选择是：每年拿出1 000元，如果不发生意外，这1 000元就完全是成本；如果发生意外，就会得到10万元的赔偿。由于船在海上发生事故的概率是1%，也就是每个船东的船都有遇难的可能，那么，花1 000元购买一份10万元的保障，显然是有利可图了。保险业就是在这种情况下产生的。

有关自然灾害的保险是最早的保险形式，对于火灾的保险是现代保险业的起源。火灾每年的发生概率并不同，有的年份因气候干燥发生火灾的可能性较高，如果某年气候比较湿润，发生火灾的可能性就会大大降低。但从长远来看，火灾发生的概率是一定的，比如每个家庭发生火灾的概率为万分之一。而火灾发生时，每户人家的损失为100万元。那么，经过简单计算就知道，1万户人家可能会有1户人家发生火灾。这样，这1万户人家只需要每户缴纳100元，就可以建立一个100

万元的共同基金，当火灾发生时，可以把这份基金支付给这户人家。这样，实际上是每户人家用100元的价格购买了一份100万元的保障。

从例子可以看出，保险业能够存在的主要原因是足够多的人能承担可能的损失。如果人数过少，比如前的例子中，若只有5家船东，面临可能出现的10万元损失，每家船东需要出资2万元才能建立起赔偿基金，那么这5家船东可能会选择放弃。同样，如果风险过大，每艘船出海失事的风险达到50%，那么要建立一个基金，每家船东需要出资5万元，这样，保险业也建立不起来。除此之外，损失过大，比如地震发生时，某个地区或者地区周边会发生大面积房屋倒塌，虽然地震发生的频率并不高，但保险公司需要支付的赔偿金高达数百亿元甚至上千亿元，这是任何一家保险公司都没有办法承担的。因此，很多国家都难以建立地震保险。

美国为什么没有全民医保

除了前面几个制约保险成立的因素外，还有一个重要因素是“信息不对称”。由于风险根据每个人的实际情况会有所变化，因此，每个人遇到的风险是不一样的。比如，同样是船东，有的性格谨慎，在有风浪的时候选择靠岸停歇，同时能够对船体进行定期维护；而有的可能具有冒险精神，为了获得高额的利润会选择在有风浪时航行，或者不愿意对船只进行定期维护。这样，两个船东实际上面临的风险是不一样的。假定，第一个船东面临的风险为0.1%，第二个船东面临的风险为5%，两个船东每年的保险费用都是1 000元，几年之后，第一个船东会发现：由于自己的谨慎，自己的船只发生危险的可能性很小；第二个船东每过几年就会发生一次事故。于是，第一个船东可能会选择退出保险。这样，随着第一个船东的退出，剩余99个船东如果想维持保险基金的正常运行就需要提高保费，也就是每个人提高到 $100\ 000 \text{元} \div 99 \text{个} = 1\ 010 \text{元}$ 。随着保费的提高，可能会有另一个较为谨慎的船

东选择不再缴纳保费，如果有10个船东退出，保费就要提高到1 111元。随着保费的提高，会有越来越多的谨慎船东选择离开，而留下来的是冒险型船东。

对于保险公司来说，更希望给谨慎型船东提供保险。但对于每个船东来说，由于自己最清楚自身的情况，越是谨慎的船东越不愿意投保，越是冒险的船东越愿意投保。保险公司知道，愿意留下来的都是冒险型船东，因此，保险公司便会选择提高保费，这又进一步加剧谨慎型船东的离开，陷入了“劣币驱逐良币”的困境。客户在购买火灾险时，同样会发生类似的情况。越是谨慎的人，比如出门检查煤气是否关闭、定期检查煤气管道、安装煤气泄漏报警器等，对于火灾险的需求越低，因为他们知道发生火灾的可能性较低。而越是不谨慎的人，比如常常丢三落四、不注意关闭煤气、不记得定期检查煤气管道等，对于火灾险的需求越高。这样，愿意购买火灾险的客户便是高风险客户，保险公司明白这一状况，知道自己面对的客户都是高风险客户，便开始不断提高保费，恶性循环就此产生。

美国长期以来没有建立国家医疗保险体系，公众的医疗保险大多由保险公司提供。奥巴马当政期间，曾大力推动国家医疗保险的建立，当时很多人诟病美国的医疗保险体系，其根据便是信息不对称导致的“劣币驱逐良币”的问题。由于医疗保险是自愿购买的，身体健康以及生活习惯良好的人会选择拒绝购买医疗保险；而选择购买医疗保险的人大多是已经患病或者生活习惯不够好的人。比如，某项大病的发生概率是万分之一，而一旦发生，这个人需要为治疗这个疾病花费80万元。那么，如果有1万人购买这个保险，每个人只需要缴纳80元，保险公司就能不亏本。但是由于健康的人或者生活习惯良好的人不愿意购买这个保险，现在只有5 000人购买这个保险，而这5 000人是生活习惯不好的人，这些人患病的概率如果达到万分之二，那么每个人就需要缴纳160元，才能让保险公司不亏本。随着保费的上涨，会有越来越多生活习惯相对较好的人选择不再缴纳保费，那么保费需要

进一步上涨，保费的上涨会导致更多的人离开……这便会形成一个恶性循环。

保险运行的解决方法：强制缴纳

要保证保险费正常缴纳，一个重要的方法就是强制所有人购买保险，而不是让民众自由选择是否缴纳保险费。比如，强制所有人都购买医疗保险，那么保费就能维持在一个较低的水平。但是，批评者认为，如果强制所有人都购买医疗保险，相当于生活习惯良好的人向生活习惯不好的人提供了补偿。对此，很多国家采用的方法是对保险进行分类，对于基本医疗保险，国家采用强制购买的方式，为每个人提供基本医疗保障；对于大病保险等医疗保险，国家采取商业保险的方式进行补充。只有那些认为自己生活习惯不好或者担心有大病的人，才会选择缴纳较高的费用来购买大病保险。

汽车保险采用了强制险与商业险相结合的方法。交强险是每个车主开车上路前必须要购买的保险，这一保险由于是强制购买的，因此保费相比于保险金来说是比较低的。而商业险是补充购买的，相对交强险来说，缴纳的保费较高。同时，如果某个车主在上一年度出过险，这实际上是在告诉保险公司：这名车主并不属于谨慎驾驶的那类人。因此，针对这部分车主，保险公司便可以强制要求他们缴纳较高的保费，这实际上是对谨慎驾驶人的一种补偿，对鲁莽者的一种惩罚。

对冲基金现在很流行，其在诞生之初承担的功能便是对金融产品的投资提供保险。现在的对冲基金越来越复杂，但基本原理可以用下面的简单计算来说明。如果投资者A有一个金融投资项目，他的前期投入为100万元，投资成功，他会有较为丰厚的收益，能够得到100万元的利润；投资失败，他会血本无归，也就是100万元会全部损失。由于A可以承担的损失为20万元，因此他希望自己能够用20万元作为保费缴

纳给其他公司，当损失产生时，其他公司可以支付给他100万元的保险金。这时，如果有另一家公司B，经过计算发现，A产生损失的可能性小于20%，那么它可能会选择为A提供保险。如果A投资成功，B会稳赚20万元。不过，对于B来说，它依然有可能发生损失，因为A投资失败，B就需要支付100万元。对于这个损失产生的可能性，B可以参考保险公司的策略，寻找足够多的参保人。比如，对于同样类型的投资，B只要找到5家与A相似的公司，便能获得利润。对冲基金便是通过这种策略获得收益的。而通过计算，我们也能发现：对冲基金实际上也是保险的一种，只不过对冲基金是在为金融投资提供保险。当然，类似我们在前面论述“次贷危机”产生的原因，对冲基金本来是为了降低金融市场上的风险，但现在的发展确实促使了对冲基金本身风险的产生。

保险的存在，加大了道德风险的产生

当“信息不对称”的时候，会产生“劣币驱逐良币”的问题，这个现象被称为逆向选择。同时，当信息不对称的时候，还会产生另一个风险，那就是道德风险。当投保人买了充足的保险之后，由于保险公司无法对投保人进行有效监督，投保人可能会采取提高事故发生可能性的行为，这时，道德风险就发生了。在前面的例子里，如果船东没有保险，那么他可能会选择定期对船只进行维护，并准时收听天气预报，当天气不好的时候采取避免航行的措施。这时，出事故的风险可能是1%。在这种情况下，保险公司同意以1 000元的保费为船东提供10万元的保险金。但是，当船东知道自己已经有了充足的保险金时，他明白，即使船只失事，损失是由保险公司承担。于是，船东可能会选择不谨慎的行为，比如不再对船只进行维护，也不再关注天气预报。这时，船只的失事概率可能增加到2%。但是，由于保险公司没有办法监督船只的运行状况，船东的行为便无法受到监督。这样，由于保险的存在反而加大了道德风险产生的可能性。

私家车的保费为什么比出租车的低

道德风险有改变市场配置资源的能力。比如在刚才的例子里，如果没有保险，一艘船每年只有2次出海的任务，其他时间可能需要维护。但是，如果有了保险，船东会降低船只的维护成本。于是，一艘船可能每年能够执行3次出海任务，这样，以前一次出海的成本费用可能为3万美元，随着出海次数的增加，成本会呈现降低的趋势，比如变成2万美元一次。这些降低的成本实际上转嫁给了保险公司。从短期来看，由于保险公司没有办法有效地获得船只的实际状况，无法快速提

高保费，而船东面临着成本下降的诱惑，便会增加船只的使用次数，船东感受到的成本与实际的成本之间发生了偏差，因此，道德风险导致了市场资源配置的改变。

在快车业务刚刚兴起的时候，私家车车主便可能面临道德风险。本来每个私家车车主所购买的保险是用于私家车的运行，也就是私家车不可用于运营。相比之下，对于出租车等运营车辆来说，由于在路上的时间比私家车的要长，其发生交通事故的可能性也就更高，因此，运营车辆的保费一直以来比私家车的高很多。私家车车主由于以较低的费用得到了相对来说较高的保险金，因此，面临将私家车用于运营的诱惑。当私家车车主通过快车业务在道路上揽客的时候，实际上交通事故发生的风险增加了。因此，私家车车主应该购买运营车辆的保险。但由于保险公司无法查知每个人的开车状况，私家车车主以私家车的保费采取了运营的行为，会导致私家车车主对于成本判断的失误，也就是私家车车主自己感受到的成本支出与社会实际承担的成本支出不同，进一步造成资源配置的失效。即在正常情况下，运营车辆的数量增多，运营价格会上涨。当私家车车主加入后，会增加运营车辆的数量，降低运营价格。这似乎惠及了每个人，但由于运营时间的增加会造成交通事故的增加，便会导致社会成本的增加，当保险公司发现交通事故增加后，会提高保费，这其实是增加了所有人的保险成本。

为什么年纪越大，保费越高

解决“信息不对称”问题的一个重要方法是有效市场信号的传递。想要明白信号传递是怎么起作用的，可以看劳务市场，因为它是一个很好的信息不对称市场的例子。当雇主想要雇用一些员工时，这些新的员工对于他们能够提供的劳动质量要比雇主知道得清楚。比如，员工知道他们会多努力工作，是否会对工作负责以及负责任的程

度如何，是否具有胜任工作的能力等。对于雇主来说，只有当员工工作一段时间之后，他们才能真正了解员工的特征。雇主决定雇用某些员工时，对他们的工作能力是不了解的。

虽然现在很多公司在签订雇用协议的时候，规定了试用期。但在短短的1个月甚至3个月的时间内，很多员工可能会选择与平时不一样的工作方式，从而努力度过试用期。同时，很多公司需要花费一段时间对新入职的员工进行培训。因此，一般情况下，公司至少需要半年的时间才能清楚了解一个员工的工作能力、态度等。而为了让新员工适应本公司的工作，雇主一般需要投入大量的资源对新员工进行在岗培训。这样，当公司真的了解一个员工的能力之后，解雇员工是一个成本巨大的选择。

为了避免这种信息不对称问题的发生，雇主常用的一个方法就是识别高能力雇员所发出的有效市场信号。比如，一个信号是面试时的言语应答以及穿着打扮。高能力雇员的言语应答能力或者穿着打扮可能会在一定程度上好于低能力的雇员，但是由于面试时间较短，低能力雇员也能较好地在规定时间内将自己的应答能力及穿着打扮提升。因此，言语能力和穿着打扮只能算作是一个弱信号。雇主需要一个强烈的信号来区分高能力雇员和低能力雇员，并且这个信号应该是高能力雇员非常愿意提供的。

一个重要的强信号便是教育水平。一个人获得的教育水平可以从几个方面来衡量：获得的最终学位、受教育的年数、毕业于哪所大学、平均成绩等。当然，受教育的水平不能直接保证一个人具有较高的工作能力，但是，它仍然能够成为一个人工作能力的强信号。因为较高能力的人更容易获得高水平的教育，这样，雇主将受教育的水平作为区分雇员能力的一个重要依据便是正确的。

在保险行业，对于不同的保险产品，保险公司也试图通过识别信号的方式来区分不同的人群。比如，对于医疗以及大病保险，年龄是

一个重要的信号，年龄较大的投保者有较大的可能患上某些慢性病，因此，需要缴纳的保费就比年轻的投保者高。

囚徒困境与小鸡游戏

有效信号的传递还能在一定程度上消除“囚徒困境”的问题。囚徒困境讲的是，两个犯罪嫌疑人作案后被警察抓住，分别关在两个不同的屋子里接受审讯。警察知道两个人都有罪，但没有足够的证据。警察告诉每个犯罪嫌疑人：如果两个人都抵赖，结果是各被判一年；如果两人都坦白，那么就都被判三年；如果两人中一个坦白而另一个抵赖，坦白的会被放出去，抵赖的会被判五年。每个犯罪嫌疑人都面临两个选择：坦白或抵赖。但是不管同伙选择什么，囚徒的最优选择是坦白。如果同伙抵赖，自己坦白，自己会被放出去，而抵赖，自己会被判一年，坦白比抵赖好。如果同伙坦白，自己也坦白，自己会被判三年，而抵赖，自己会被判五年，还是坦白比抵赖好。结果，两个犯罪嫌疑人都选择坦白，各被判三年。但我们将两个人作为整体看，如果两人都抵赖，各被判一年，显然这个结果更好。

在探讨如何解决囚徒困境问题之前，我们先来看另一个著名的案例——小鸡游戏。小鸡游戏也被称为“懦夫游戏”，它的故事是这样的：两个人各开一辆车，从相对的方向高速行驶，都面临撞车的危险。当两辆车就要相撞的一瞬间，如果有一方选择了打方向盘避让，那么避让的这一方会被认为是“小鸡”，也就是“懦夫”，另一方没有选择避让的驾驶员会获得“勇士”的称号。在小鸡游戏中，每一方都希望对方能够选择转向，而自己坚持不转向，但是如果双方都不转向，就意味着车祸的发生，损失是最惨重的。从整体来看，最好的结果应该是两人都转向，这样两人虽然都会被称为“懦夫”，但在没有“勇士”的前提下，双方都不会有巨大的心理落差。

对于小鸡游戏中的双方来说，如果想赢得这场比赛，最好的办法就是传递给对方一个有效的信号，告诉对方“我一定不会转向”。在这里，一个有效的强信号，就是放弃自己的选择权。比如在这个游戏中，你可以当着对方的面蒙住自己的眼睛，这实际上是告诉对方你放弃了“转向”的选择。对方在出车祸和被称为“懦夫”之间，出于理性的考虑会选择被称为“懦夫”，因为这样可以避免受重伤。

小鸡游戏虽然是虚构的，但在实际中的应用却很多。比如冷战期间的古巴导弹危机，苏联和美国双方如果都采取强硬的态度，就意味着核战争的爆发，这是双方都不愿意看到的。但是如果双方中任何一方选择退缩，这一方就会被国际社会轻视，也就被称为小鸡游戏中的“懦夫”。因此，双方的态度就变成了希望对方主动退缩，而自己呈现出强硬的态度。肯尼迪（Kennedy）的做法就是向赫鲁晓夫（Khrushchev）展现自己没有选择权。肯尼迪宣布美国在世界各地的军队进入紧急戒备状态，并在美国本土集结了二战之后最大的军事力量，同时征调了足够的军事物资。他还率先发表演讲，向国际社会传递自己会采取强硬措施的信号。肯尼迪实际上是将自己逼上了绝路：放弃了谈判。这样，为了避免真的发生核战争，赫鲁晓夫只能选择将导弹从古巴运走。

再回到“囚徒困境”的故事。每个囚徒选择的是坦白，但从整体上来说，应该选择抵赖。为解决这个问题，一个有效的办法也是引入信号。这个信号要强到让囚徒相信，选择坦白会比选择抵赖付出更大的代价。犯罪集团常用的一个方法就是报复。如果一个犯罪分子选择了坦白，犯罪集团会想尽一切办法对这个犯罪分子进行报复，在这个强烈信号下，囚徒的唯一选择就是抵赖。

在市场交易中，“囚徒困境”的情况常会发生。如果交易双方都遵守合同，那么都有少量的钱赚；如果一方违背合同，另一方遵守合同，违背合同的一方会有高额利润；如果双方都违背合同，双方就会面临损失。这种商业模式，我们在讨论卡特尔组织以及石油输出国组

织时曾经提到过。石油输出国组织中的每一个成员国如果遵守合约，选择降低产量、提高价格的方式，所有国家都有较少的利润。如果其中一个国家违背合约，提高产量，可以得到高额利润。如果所有国家都提高产量，其实意味着所有国家都会损失。面对“囚徒困境”的问题，一种解决办法就是，让所有国家相信，虽然违约会得到较高的利润，但其他国家一定会对它进行惩罚，而惩罚的代价会高于它获得的利润。这样，每个国家都会选择合作，而不是违约，这便是有效市场信号传递所发挥的作用。

所有投资都以降低风险为目标

到现在为止，你可能会发现，所有投资行为都以降低风险为目标，不管是保险、对冲基金、期权还是期货，最初产生的目的都是尽可能地降低风险，这符合风险规避者的理性人假设。比如投资的期望价值是5 000元，投资A的收益有50%的可能性是10 000元，有50%的可能性是0元；投资B的收益100%是5 000元。那么作为理性人，我们可以说投资A的风险远远大于投资B的，因此，选择投资B是最合理的行为。

风险的计算

风险的大小可以通过偏离度，也就是离差来进行衡量。比如，前面两个投资项目的离差可以用下面的方法来计算。对于投资A来说，当10 000元收益发生时，这个收益与期望收益的离差为10000元-5 000元=5 000元。当0元收益发生时，这个收益与期望收益的离差为0元-5 000元=-5 000元。由于在计算离差时不使用负数，因此，当计算得出负数时都应该转为正数，这样，0元收益发生时的离差也为5 000元。这样，投资A的离差为5 000元 $\times$ 0.5+5 000元 $\times$ 0.5=5 000元，而投资B的离差显然为0元。因此，我们可以说，投资A的风险要大于投资B的风险。

鉴于使用离差计算风险大小时，我们需要对结果进行正负数的转换，避免这一麻烦的一个通常做法是对所有离差进行平方。对于投资A来说，当10 000元收益发生时，平方离差就是(5 000)²元=25 000 000元；0元收益发生时，平方离差为(-5 000)²元=25 000 000元。这样，投资A的方差是25 000 000元 $\times$ 50%+25 000 000元 $\times$ 50%=25 000 000元，而投资B的方差依然为0元。对每个方差求平方根，就叫标准

差，由于平方根总能得到正数，因此用标准差代替离差成了经济学界以及金融界惯用的对风险进行衡量的方法。投资A的标准差为5 000，投资B的标准差为0元。由此可见，不管采用什么方法，投资A的风险都要远远大于投资B的风险。

投资者购买保险后，风险会降低

现在再来看前面提到的对冲基金的例子。投资者A的金融项目如果成功，会收到100万元的利润，也就是加上本金会有200万元的收入，这个概率为80%；如果投资失败，就会血本无归，也就是有20%的可能性收入为0元。这样，投资者A的期望收入 $200\text{万元} \times 80\% + 0\text{元} \times 0\% = 160\text{万元}$ 。当A购买了保险之后，如果投资成功，由于事先支付了20万元的保费，A的收入会变为 $200\text{万元} - 20\text{万元} = 180\text{万元}$ ；如果投资失败，公司B会对A进行赔付，除去支付的20万元保费，A的实际收入为80万元。也就是说，购买保险后，A有80%的可能性收入为180万元，有20%的可能性收入为80万元。那么，A的期望收入为 $180\text{万元} \times 80\% + 80\text{万元} \times 20\% = 160\text{万元}$ 。

购不购买保险，A的期望收入都为160万元。但是，从风险上来看，购买保险，A的风险降低了。用离差方法来计算的话，没有购买保险的情况下，如果投资成功，A的收入离差为 $200\text{万元} - 160\text{万元} = 40\text{万元}$ ；如果投资失败，A的收入离差为160万元。这种情况下，A的收入离差为 $40\text{万元} \times 80\% + 160\text{万元} \times 20\% = 64\text{万元}$ 。如果购买保险，投资成功，A的收入离差为 $180\text{万元} - 160\text{万元} = 20\text{万元}$ ；如果投资失败，A的收入离差为80万元。因此，这种情况下，A的收入离差为 $20\text{万元} \times 80\% + 80\text{万元} \times 20\% = 32\text{万元}$ 。由此可见，购买保险时的离差小于不购买保险时的离差，这意味着购买保险让投资者的风险降低了。

同样地，通过方差的计算方法，在没有买保险的情况下，A的投资方差为 $80\% \times (40)^2\text{万元} + 20\% \times (160)^2\text{万元} = 6\ 400\text{万元}$ ，买了保险

的情况下，方差为 $80\% \times (20)^2 \text{万元} + 20\% \times (80)^2 \text{万元} = 1600 \text{万元}$ 。
不买保险的标准差为80万元，买保险的标准差为40万元。由此可见，
不管通过哪种计算方法，投资者购买保险时的风险都会降低。

为什么“不要把鸡蛋放在一个篮子里”

除了购买保险外，另一个有效降低风险的方法是投资产品的多样化，也就是我们常说的“不要把鸡蛋放在一个篮子里”。用一个比较简单的计算方法来对投资多样化进行分析。如果一个旅游胜地，每年夏天有50%的可能性是雨天较多，有50%的可能性是晴天较多。这个旅游胜地有一个商店，商店老板每年会卖两种商品，一种是西瓜，一种是雨伞。老板由于无法预测每年夏天到底会以什么样的天气为主，为了使面临的风险最小，他应该如何抉择呢？

当老板只卖西瓜的话，天气以晴天为主，老板整个夏天的收入会是30 000元；天气以雨天为主，老板卖西瓜的销售额就会降到10 000元。当老板只卖雨伞的话，天气以晴天为主，整个夏天的收入是10 000元；天气以雨天为主，老板整个夏天的收入会达到30 000元。

如果老板只卖西瓜或者只卖雨伞的话，他的期望收入是 $30\,000 \text{元} \times 50\% + 10\,000 \text{元} \times 50\% = 20\,000 \text{元}$ 。但是，假如老板把资金分散开，一半用来进雨伞、一半用来进西瓜，虽然能够出售的每样产品数量都降低了，但是如果是晴天为主的话，卖西瓜的收入会是15000元，卖雨伞的收入会是5000元，总收入为20000元。如果是雨天为主的话，卖西瓜的收入会是5 000元，卖雨伞的收入会是15 000元，总收入同样也为20 000元。前后两种销售方式的预期收入相同，但是当产品多样化的话，收入的风险会大大降低，预期收入稳定在20 000元。因而，通过多样化的方式，风险得到了消除。

当然，多样化并非如此简单。在刚才的例子中，西瓜和雨伞的销售额正好正负相关——此消彼长，此长彼消，但多样化的原则是普遍存在的。我们只要投资一些相关性较小的产品，依然能够消除一部分的风险。

如果你曾经研究过股票市场，那么对于“投资组合”的概念可能并不陌生。投资组合就是不能把鸡蛋放在同一个篮子里。同样是在股票市场，如果你把全部资金都用来买一只股票的话，这只股票急剧下跌就意味着你的损失惨重，因此投资股票时，很多股票经纪人给出的建议是分散投资。你多买几只股票，就意味着即使某一只股票大跌，也不至于没有翻身的机会。除了投资股票，我们也应该对自己的资金进行有效管理，要通过“投资组合”的方式有效配置自己的资金。如果你将全部资金都放到银行，这样的投资风险会非常小，但是与之相应的是投资的收益会很低。如果你将全部资金都投到股票市场上，虽然有可能得到高额的收益，但股票市场的波动很可能让你损失所有资金。

风险的两种类型

投资的风险都可以分为两种：系统性风险和非系统性风险。系统性风险指的是市场风险，是由于政治、经济、社会等环境因素造成的某项投资的风险。比如，某个企业本身的经营虽然没有问题，其股票在相当长的一段时间内应该呈现逐渐上升的趋势，但因为某一政策的实施或者整个证券市场不景气，股价却下跌了。在系统性风险发生时，整个股票市场或者大多数股票都会呈现下跌的趋势，其造成的后果具有普遍性，投资者往往要遭受很大的损失。非系统性风险指的是和投资本身相关的风险，比如企业自身的经营风险等。

目前，主要的系统性风险有以下几个。

第一个是政策性风险。政府的某些经济政策或者管理措施的变化,会导致公司利润、投资收益变化,这些变化会直接影响投资者的投资收益。比如政府颁布政策限制个人购房,这一政策看似与房地产市场无关,但可能会使房地产公司利润降低,进而影响房地产公司竞拍土地的积极性,导致房地产行业股票的普遍下降,这便是政策改变引起的系统性风险。除了本国的政策外,国外的政策改变也会导致本国投资市场的波动。比如,某国政府宣布提高与外国贸易的关税壁垒,这会影响国内外贸公司的收入,导致国内股票市场股价的集体下跌。由于这类风险与单个企业无关,但又会影响所有企业的股价水平,这样的风险便属于系统性风险。

第二个是由于利率导致的系统性风险。利率是中央银行控制国内资金供需水平的重要指挥棒,利率下降时,企业的贷款、投资成本会降低,所有企业都会有较好的预期收益;利率上升时,企业的贷款、投资成本会升高,所有企业的预期收益以及预期利润都会降低。

第三个是购买风险。由于物价的上涨,同样数额的资金,未必能买到过去同样的商品。物价的变化导致了资金实际购买力的不确定性,这被称为购买力风险或通胀风险。在证券市场上,由于投资证券的回报是以货币的形式来支付的,在通胀时期,货币的购买力下降,也就是投资的实际收益下降,即会给投资者带来损失的可能性。

系统性风险发生时,所有的投资项目都将面临较大的损失,因此,系统性风险无法通过多样化的投资组合进行防范,但可以通过控制资金投入比例等方式,减小其影响。即当预期系统性风险来临时,我们可以减少投资资金的数量;预期系统性风险较小时,我们可以适当提高投资资金的比例。

要不要借钱消费

在我们的传统观念中，借钱是一个很不好的行为。因为很多人有这样的成见：别人会因为借钱而看不起自己。但事实上，真正的富豪会利用杠杆，实现四两拨千斤的效果。就像泰国金融危机时，“金融大鳄”索罗斯在狙击泰铢时，不会用自己的钱。他借钱和我们借钱有什么区别吗？是不是只有金融玩家才适合借钱，而普通的社会民众就不应该借钱？比如我想买一台喜欢的电脑，究竟是应该攒一笔钱，还是应该用京东白条贷款去买呢？

借钱，其实是对财富的再分配

借钱行为是一个跨时间配置资源的典型行为。人在一生中，对于金钱的需求及获得会随着时间而改变。比如在工作之前，尤其是上大学期间，我们几乎没有赚钱能力，但是由于需要专心学习，对于金钱的需求虽然不高，但是依然大于对金钱的获得。刚刚工作，初入职场，大多数人的薪水都是最低的一档，这时赚钱能力较弱，但是由于这个阶段还没有面临买房、结婚、生子的需求，因此对于金钱的需求相对来说也较低，可以说是收入大于支出。在工作几年之后，赚钱能力逐渐提升，但随之而来的是结婚、生子、买房等多方面的支出需求。在这一阶段，资金的需求远远大于资金的获取。再过一段时间，随着工作经验的积累、工作能力的提高，获得资金的能力逐渐提升，而大额消费的需求逐渐减少。尤其是在50岁~60岁之间，子女逐渐开始走上工作岗位，而此时的金钱获取能力达到人生的最高峰。这一阶段会有大量的金钱积累，而主要考虑的是退休之后，生活水平的维持问题。退休之后，我们往往会面临金钱获取能力的降低，因为退休金一

般情况下都要比工作期间的收入低。但同时，我们退休之后的高额支出也会相应减少。

从人一生的金钱获取与支出波动来看，20~30岁之间对于金钱的支出需求很大，但是金钱的获取能力却较低。相应地，50~60岁之间，金钱的获取能力很强，但是支出需求却不高。从直观上来说，人一生的财富分配是早期贫困与后期富裕。如果可以对一生的资源进行重新配置的话，很多人可能会选择将富裕时期的财产转移一部分到贫困时期，这样便不需要在贫困时期忍受困苦，也不会在富裕时期回想贫困时的艰难而产生遗憾。借钱便是对人一生的财富进行重新安排的一种重要方式。

当下最常见的借钱方式之一便是贷款买房。直观上，我们已经发现，如果没有银行贷款，很多人无法支付现在高企的房价，特别是北京、上海、深圳等一线城市的房价。如果想在这些城市购买房子，在不使用贷款的情况下，很多人可能穷其一生都没有办法负担得起。通过银行贷款买房，年轻人可以通过较低的首付，实现拥有一套房子的愿望。由此可以看出，借钱可以有效提高一个人的幸福感及满意度。

但是，这两年频繁出现“裸条贷款”“P2P贷款丑闻”等事件，很多大学生卷入其中，他们不仅让自己陷入了金钱的危机，甚至搭上了终身的名誉。在这种情况下，贷款或者借钱成了诸多问题产生的根源，借钱似乎成了一件“万恶不赦”的事情。那么，借钱到底对不对呢？

分期付款划算吗

衡量借钱对不对，我们要注意几个问题：借钱的利息、还款期限、还款方式以及个人的承担能力。

利息可以分为两类：复利和单利。单利是利息不再产生利息，也就是本金固定，到期后一次性结算利息，而本金产生的利息不再计算利息。复利就是俗称的“利滚利”，也就是把上一期的本金和利息作为下一期的本金来计算。举个简单的例子，如果10 000元存2年，采用单利的方式，年利率为3.25%，2年后的利息为 $10000 \text{元} \times 3.25\% \times 2 = 650 \text{元}$ 。如果采用复利计算，利息就是 $10 000 \text{元} \times 3.25\% \times 2 + 10 000 \text{元} \times 3.25\% \times 3.25\% = 650 \text{元} + 10.56 \text{元}$ ，其中 $10 000 \text{元} \times 3.25\% \times 3.25\% = 10.56 \text{元}$ 就是第一年的利息 $10 000 \times 3.25\%$ 在第二年产生的利息，也就是利息的利息。

还款的利率和时间都相同，但复利比起单利要多10.56元。这个道理可能是老生常谈，但是很多校园贷便是采用复利的方式，让贷款人陷入债务危机。与利息相关的一个概念，是计息周期，也就是按日利息、月利息还是年利息来对利息进行计算。如果采用日利息进行计算，比如日利息是万分之五，也就是说，每天都会有万分之五的利息产生。如果本金是10 000元，即使用单利来计算，每天的利息也有5元，一年就会产生 $5 \text{元} \times 365 = 1 825 \text{元}$ 的利息，这相当于年利率是18.25%。如果按复利计算，日利息是万分之五的话，年利率会超过20%，也就是一年会有超过2000元的利息。大多数信用卡的利息就是万分之五，看起来很低，但由于是按日计算利息，因此，折合成年利率会超过20%。

民间私人借贷常说的三分利指的是月利率3%，如果借款总额为10 000元，那么一个月需要偿还的利息为 $10 000 \text{元} \times 3\% = 300 \text{元}$ 。一年12个月，需要偿还的利息为 $300 \text{元} \times 12 \text{月} = 3 600 \text{元}$ 。这样下来，年利率是36%。由此可见，这样的利率水平远远大于银行贷款的3%~5%。

现在银行有一种隐性的收取利息的方式，我们需要引起注意。我们经常看到“零息贷款”或者“账单分期”，一般来说，这种情况下，借款不收取利息，但会收取一定数量的手续费，其实这个手续费便是变相的利息。我们来看看这个利息是如何计算的。比如，年初的

时候有12万元的贷款，你可以选择一次性付清，也可以将账单进行分期。如果选择账单分期，你可以将12万元分成12期进行偿还，也就是每个月还1万元。你不需要偿还利息，但每个月需要支付800元的手续费。初看起来，每个月的800元相对于全部的12万元来说，只有0.67%。但每个月800元，12个月就是9 600元。不过，我们不能简单地说明9 600元的手续费是高还是低，毕竟不需要一次性付清12万元，还有机会将这12万元进行投资，也许还有更高的收益。

利息的计算可以通过这样的方法。年初时，贷款人有两个选择：一个是一次性付清12万元，将账单付清；另一个是每个月支付1万元，将剩下的钱用来投资。如果投资的利率为5%，那么，第一个月这个人有12万元用来投资，第二个月会变成11万元，第三个月为10万元……直到最后变为0元。如果不算复利的话，每个月的月利率为 $5\% \div 12 = 0.417\%$ ，那么，第一个月的12万元会产生 $12\text{万元} \times 0.417\%$ 的利息，第二个月产生 $11\text{万元} \times 0.417\%$ 的利息，第三个月产生 $10\text{万元} \times 0.417\%$ 的利息……直到最后变为0元，利息一共为 $(12+11+10+\dots+1)\text{万元} \times 0.417\% = 0.32526\text{万元}$ ，也就是3252.6元。这里有一个简单的计算方法，那就是由于本金是每个月固定金额递减的，初始时为12万元，最后为0元，这相当于他在银行存了6万元一年的定期。这样，他投资的利息就是 $6\text{万元} \times 5\% = 3\ 000\text{元}$ 。也就是说，如果他将钱投资，一年得到的利息是3 000元，但他需要付出9 600元的手续费。由此可见，他应该在年初时一次性付清账单。同理，如果账单分期的手续费低于3 000元，他便应该申请账单分期，逐月支付，因为通过投资，他能获得比手续费更多的利息收入。如果他能大幅度提高投资收益率，比如通过投资，他能获得20%的收益率，那么通过分期还款，他可以将剩余的钱进行投资，收益为 $6\text{万元} \times 20\% = 1.2\text{万元}$ 。这比账单分期要支出的手续费高，显然选择账单分期更合适。

还款期限指的是什么时候归还借款。对于助学贷款，一般是大学生毕业后开始还，6年内还清。同时，毕业的前两年还款，大学生不需要还本金，只需要偿还利息。这样，对于借款人来说，助学贷款便提

供了一个缓冲期，他们可以在这期间找到工作，再开始还款。如果还款期限合理，能够保证借款人有足够的时间归还借款，这样的还款期限是合理的。但很多校园贷，还款期限往往只有一周，最多是一个月。这样的还款期限对于借款人来说是很不合理的，在短短一周的时间内，很多学生不可能有足够的钱来还。正是由于超短的还款期限，很多学生成了高利贷的受害者。

还款方式有多种，比如一次性还款和分期还款、等额本金和等额本息，等等。还房贷的方式有等额本金和等额本息两种，等额本金指的是每期所还的钱中，本金是固定的。这样，我们刚开始还钱时，由于本金多，每个月还的钱就多，但之后会逐月减少。等额本息指的是每个月还的钱总额是一定的，开始时比等额本金的方式还的钱少，因此初期还款压力较小，但之后的还款额会超过等额本金方式的还款额。还有一种还款方式是自由还款，在这种方式下，银行规定了每月最低还款额。如果借款人每月只还最低还款额，那么在最后一期还款时，将会面临高额的还款额。比如，贷款80万元，30年付清，每月只付最低还款额，那么最后一期的还款额将会超过20万元。

归根结底，不管利率有多高、还款期限及还款方式如何，只要借款人的个人承担能力足够强，就不需要担心还不上钱。个人的还款能力需要综合考虑未来的收入、之前的储蓄，如果有投资的话，还需要考虑投资的风险等因素。只有保证个人的承担能力超过还款需求，借钱才是有意义的。

附录：一些重要的经济概念

从宏观上讲，经济指标是对经济进行分析、研究、统计的结果，是各项经济工作的基础；从微观上讲，每个人的投资都要以经济指标为参考。常见的经济指标有国内生产总值、消费者物价指数（CPI）、贸易顺差（Favorable Balance of Trade）和贸易逆差（Unfavorable Balance of Trade）等。经济指标往往由政府或私人机构定期公布，在金融市场上，几乎每一个人都会依赖这些指标的数据。有些指标已经在前面出现过，下面列出了一些重要的经济概念，以供大家参考。

国内生产总值

国内生产总值，就是我们常说的GDP，指的是一个国家或地区在一定时期内国民经济各部门价值的总额。该指标是宏观经济中最受关注的经济指标，因为它被认为是衡量国民经济发展情况最重要的一个指标。

在理解GDP的概念时，我们要注意以下几点。第一，GDP是用最终产品和服务来计量的，即最终产品和服务在该时期的最终出售价值。根据产品的实际用途，产品可以被分为中间产品和最终产品。最终产品是指在一定时期内生产的可供人们直接消费或者使用的物品和服务。中间产品是指为了再加工或者转卖而供别种产品生产使用的物品和劳务，如原材料、燃料等。GDP必须按当期最终产品的价值计算，中间产品的价值不能计入，否则会造成重复计算。第二，GDP是一个市场价值的概念。各种最终产品的市场价值是在市场上达成交换的价值，

用货币来加以衡量，通过市场交换体现出来。一种产品的市场价值是用这种最终产品的单价乘以其产量得出的。第三，GDP一般仅指市场活动产生的价值。那些非生产性活动以及地下交易、黑市交易产生的价值等不计入GDP中，如家务劳动、自给自足性生产、赌博和毒品的非法交易等。第四，GDP是计算期内生产的最终产品价值，因而是流量而不是存量。第五，GDP不是实实在在流通的财富，它只是用标准的货币平均值来表示财富的多少。但是生产出来的产品能不能完全转化成流通的财富，是不确定的。

消费者物价指数

消费者物价指数，是反映与居民生活有关的产品及劳务的价格变动指标，通常被作为衡量通货膨胀水平的重要指标。

生产价格指数

生产价格指数（Producer Price Index，简称PPI），是衡量工业产品出厂价格变动趋势和变动程度的指数，是反映某一时期生产领域价格变动情况的重要经济指标。生产价格指数与消费者物价指数不同，其主要是衡量企业购买的一篮子物品和劳务的总费用。由于企业最终要把它们的费用以更高的消费价格形式转移给消费者，所以通常认为生产价格指数的变动对预测消费者物价指数的变动是有用的。

第一产业、第二产业、第三产业

第一产业主要是指以利用自然力为主，生产不必经过深度加工就可以消费的产品或工业原料的产业，主要是农业，也包括林业、牧

业、渔业等。第二产业主要是指工业，也包括采掘业、建筑业等。第三产业是指除第一、二产业以外的其他产业，包括交通运输业、仓储和邮政业、信息传输业、计算机服务和软件业、批发和零售业、住宿和餐饮业、金融业、房地产业及社会福利业等。

在工业革命之前，人类的主要生产以及主要的人力投入都分布在第一产业。随着工业革命的发展，特别是第二次世界大战之后，发达国家的工业化水平逐渐提高，第二产业的地位也开始不断上升。很多发达国家，在20世纪60年代到70年代中期，第二产业的比值达到了最高峰。20世纪80年代以来，随着重工业比值的萎缩，第三产业在国民经济中所占的比重逐渐升高，第二产业的比重逐渐降低。

全社会固定资产投资

全社会固定资产投资是以货币形式表现的建造和购置固定资产活动的工作量，是反映固定资产投资规模、速度、比例关系和使用方向的综合性指标。按经济类型分，它分为国有、集体、个体、联营、股份制及其他等固定资产投资；按管理渠道分，它分为基本建设、更新改造、房地产开发和其他等固定资产投资4个部分。

社会消费品零售总额

社会消费品零售总额（Social Retail Goods）指批发零售贸易业、餐饮业、制造业及其他产业针对城乡居民和社会集团的消费品零售额与农民针对非农业居民的零售额的总和。其反映一定时期内人民物质文化生活水平的提高情况，和社会商品购买力的实现程度和零售市场的规模状况，是研究人民生活水平、社会零售商品购买力、社会生产、货币流通和物价发展变化趋势的重要指标。

外汇储备

外汇储备，又称外汇存底，指一国政府所持有的国际储备资产中的外汇部分，即一国政府保有的以外币表示的债权，是一个国家持有的并可以随时兑换外国货币的资产。狭义而言，外汇储备是指一个国家的外汇积累；广义而言，外汇储备是指以外汇计价的资产，包括现钞、黄金、国外有价证券等。它是一个国家国际清偿力的重要组成部分，同时对于平衡国际收支、稳定汇率有重要的影响。

投机性短期资本

投机性短期资本，又称游资（Refugee Capital）、热钱（Hot Money）或不明资金，是只为追求最高收益以最低风险在国际金融市场上迅速流动的短期投机性资金。在外汇市场上，由于此种投机性资金常从有贬值倾向的货币转换成有升值倾向的货币，这样便增加了外汇市场的不稳定性，因此，只要预期的心理存在，唯有让升值的货币大幅波动或实行外汇管制，才能阻止这种投机性资金的流动。

外商直接投资

外商直接投资是外国企业和经济组织或个人按中国有关政策、法规，用现汇、实物、技术等在中国直接投资的行为，包括在中国境内开办外商独资企业，与中国境内的企业或经济组织共同成立中外合资经营企业、合作经营企业，以及合作开发资源的投资（包括外商以投资收益进行的再投资）。

贸易顺差或逆差

在一定的时间内（通常按年度计算），贸易的双方互相买卖各种货物，甲方的出口金额大于乙方的出口金额，或甲方的进口金额少于乙方的进口金额，其中的差额，对甲方来说，就是贸易顺差，对乙方来说，就是贸易逆差。

工业增加值

工业增加值是指工业企业在报告期内以货币形式表现的工业生产活动的最终成果，是工业企业全部生产活动的总成果扣除生产过程中消耗或转移的物质产品和劳务价值后的余额，是工业企业生产过程中新增加的价值。而各部门增加值之和就是国内生产总值。

储蓄率

储蓄率是指个人可支配收入总额中储蓄所占的百分比，是分析居民储蓄的另一个角度。我国储蓄率在全球排名第一，一直维持着较高水平。高储蓄率为经济发展提供了重要的资金来源，同时也导致了内需不足、银行系统性风险增加等问题。造成我国高储蓄率的主要原因是养老、医疗、住房、教育等方面的社会保障和福利不到位，以及居民对未来风险和收入不确定性的担忧。

汇率

汇率是一个国家的货币折算成另一个国家货币的比率，是一种货币用另一种货币表示的价格。汇率变动是受经济、政治等多种因素的影响，其中的经济因素集中到一点，就是国家的经济实力。如果国内经济结构合理，财政收支状况良好，物价稳定，经济实力强，商品在

国际市场中就具有竞争力，出口贸易会增长，货币汇率坚挺；反之，则货币汇率疲软，货币面临贬值压力。汇率的变动也会对经济、政治等多方面产生重大影响。本币贬值，可以刺激出口，抑制进口，导致资金外流，影响一国的收支平衡。

失业率

失业率是指一定时期内满足就业条件的就业人口中未有工作的劳动力的比例，旨在衡量闲置的劳动产能，是反映一个国家或地区失业状况的主要指标。失业率增加是经济疲软的信号，这会促使央行放松银根，刺激经济增长；失业率下降，则可能导致通货膨胀，央行会收紧银根。